

Université de Montréal

Nature humaine, pouvoir et compétence :
une analyse comparative du statut chez les chasseurs-cueilleurs

par
Evelyne Gauthier

Département d'anthropologie
Faculté des arts et sciences

Mémoire présenté à la Faculté des études supérieures
en vue de l'obtention du grade de
Maître ès sciences
en anthropologie

Novembre 2013

© Evelyn Gauthier, 2013

Université de Montréal
Faculté des études supérieures

Ce mémoire intitulé:

Nature humaine, pouvoir et compétence :
une analyse comparative du statut chez les chasseurs-cueilleurs

présenté par:

Evelyne Gauthier

a été évalué par un jury composé des personnes suivantes:

Michelle Drapeau
présidente-rapporteuse

Bernard Chapais
directeur de recherche

Bernard Bernier
membre du jury

RÉSUMÉ

Chez l'être humain, le pouvoir d'influence peut être accordé volontairement aux individus qui se démarquent par leurs habiletés exceptionnelles. Dans cette étude, deux théories issues de la perspective évolutionniste sur ce type de pouvoir sont confrontées : celle de la transmission sociale de l'information (Henrich et Gil-White 2001) et celle de l'échange social (Chapais 2012). Cinq hypothèses principales sont extraites et mises à l'épreuve : 1) la compétence supérieure de certains individus leur permet d'acquérir un statut supérieur; 2) la compétence d'un individu est évaluée par comparaison sociale et par l'intermédiaire de mécanismes psychosociaux; 3) les experts sont utiles à autrui puisqu'ils sont de meilleurs modèles à imiter et de meilleurs partenaires de coopération; 4) ces experts reçoivent de la déférence de leurs admirateurs en échange d'un partenariat avec eux ; 5) conséquemment, une compétition pour l'acquisition d'un statut supérieur émerge via la démonstration publique de la compétence et la recherche d'une réputation favorable. Ces prévisions sont testées par une analyse comparative de la littérature ethnographique portant sur dix sociétés de chasseurs-cueilleurs relativement égalitaires en utilisant la base de données du *eHRAF of World Cultures*. Les résultats appuient très fortement toutes les prévisions et indiquent que des asymétries de statut sont omniprésentes chez tous les peuples de l'échantillon, ce qui refléterait l'universalité des propensions psychosociales qui sous-tendent ces inégalités.

MOTS-CLÉS :

Propensions universelles, statut, prestige, inégalités sociales, échange social, apprentissage social, compétition pour le statut, étude transculturelle, *eHRAF*, sociétés égalitaires

ABSTRACT

In humans, influence power can be freely given to highly skilled individuals. In this study, two evolutionary theories on the origin of this type of power are considered: the information goods theory (Henrich and Gil-White 2001), and the social exchange theory (Chapais 2012). Based on this theoretical framework, five main hypotheses were extracted and tested: 1) individuals with higher competence in specific domains of activities have a superior status; 2) an individual's higher competence is evaluated through social comparison; 3) highly skilled individuals are useful to others because they constitute better models to imitate and better partners to cooperate with; 4) followers defer to experts in exchange for their partnership ; 5) as a result, individuals compete for status by exhibiting their competence and attempting to improve their reputation. Those predictions were tested by using the eHRAF of World Cultures database and analysing the data relating to ten relatively egalitarian hunter-gatherer societies. The results strongly support all predictions and indicate that status asymmetries are ubiquitous in the sampled societies. This suggests that the underlying psychosocial mechanisms constitute human universals.

KEYWORDS :

Human universals, status, prestige, social inequalities, social exchange, social learning, competition for status, cross-cultural studies, eHRAF, egalitarian societies

TABLE DES MATIÈRES

Résumé	v
Abstract	vi
Table des matières	vii
Liste des tableaux	ix
Liste des figures.....	x
Remerciements.....	xi
CHAPITRE I. INTRODUCTION	1
Dominance et pouvoir d'influence.....	3
Objectifs et plan d'analyse	5
CHAPITRE II. CADRE THÉORIQUE.....	7
Prestige et apprentissage social	7
Prestige et échange social.....	9
Réciprocité indirecte, statut et réputation	12
Compétence et statut.....	14
Compétence, domaines d'activités et besoins ultimes.....	14
Comparaison sociale et statut relatif.....	17
Bénéfices retirés par les admirateurs : apprentissage et coopération	19
Bénéfices retirés par l'expert : pouvoir et privilèges	20
Compétition pour le statut.....	24
Motivations pour la recherche d'un statut supérieur	25
Amélioration de la compétence réelle	26
Amélioration de la position relative	26
Affichage du statut.....	29
Nature humaine et propensions universelles.....	32
Hypothèses.....	34
CHAPITRE III. MÉTHODOLOGIE.....	43
Choix des ethnies	44
Collecte des données.....	48
Analyse qualitative.....	51
Critères d'inclusion	54
Critères d'exclusion.....	55
Critères de sélection des résultats : cas particuliers.....	56
Résultats négatifs.....	59
Analyse quantitative	60

CHAPITRE IV. RÉSULTATS.....	63
Hypothèse 1 : Relation entre compétence et statut	63
Illustrations	67
Hypothèse 2 : Évaluation et comparaison sociale	69
Illustrations	72
Hypothèse 3 : Bénéfices retirés par les admirateurs	74
Illustrations	77
Hypothèse 4 : Bénéfices retirés par l'expert	78
Illustrations	84
Hypothèse 5 : Compétition pour le statut.....	86
Illustrations	90
Synthèse des résultats.....	94
 CHAPITRE V. DISCUSSION.....	 97
Qualité du partenaire	101
Femmes et hiérarchies de statut	104
Secret, croyance, confiance et abus de pouvoir	105
Chevauchements entre les pouvoirs de dominance et d'influence	108
Retour sur les théories de l'origine du pouvoir d'influence	109
Résolution du conflit d'intérêts.....	110
Universaux humains et pistes de recherche.....	112
 BIBLIOGRAPHIE.....	 117
 ANNEXE.....	 i

LISTE DES TABLEAUX

Tableau I.	Ethnies retenues et critères de sélection	47
Tableau II.	Codes <i>OCM</i> utilisés pour la collecte des données	50
Tableau III.	Sources ethnographiques utilisées pour la collecte des données	51
Tableau IV.	Exemples d'analyse de texte	53
Tableau V.	H1. Relation entre compétence et statut : type d'information recherchée	64
Tableau VI.	H1. Relation entre compétence et statut : résultats	65
Tableau VII.	H2. Évaluation et comparaison sociale : type d'information recherchée	70
Tableau VIII.	H2. Évaluation et comparaison sociale : résultats	71
Tableau IX.	H3. Bénéfices retirés par les admirateurs : type d'information recherchée	74
Tableau X.	H3. Bénéfices retirés par les admirateurs : résultats	76
Tableau XI.	H4. Bénéfices retirés par l'expert : type d'information recherchée	79
Tableau XII.	H4. Bénéfices retirés par l'expert : résultats	81
Tableau XIII.	H5. Compétition pour le statut : type d'information recherchée	87
Tableau XIV.	H5 : compétition pour le statut : résultats	88
Tableau XV.	Hypothèses principales : résultats	94

LISTE DES FIGURES

Figure 1. Principaux éléments composant le raisonnement sur l'origine du prestige	23
Figure 2. Principaux niveaux de la relation entre compétence et statut où s'opère la compétition pour le statut	31
Figure 3. Distribution géographique des ethnies retenues pour l'analyse.....	48

REMERCIEMENTS

Je voudrais tout d'abord saluer les membres du GEINH et les remercier pour la stimulation intellectuelle, la collaboration et les échanges sur des sujets qui nous passionnent. Tout particulièrement, je tiens à exprimer ma reconnaissance à Pauline pour ses lectures attentives, son oeil aiguisé, et ses suggestions et commentaires toujours très pertinents. Je voudrais aussi remercier chaleureusement Hélène, Camille, Mike, Belinda, Caro, Pam, Marc-André, François et Hubert pour les différentes formes d'aide ponctuelles qui m'ont été généreusement offertes. Je voudrais aussi exprimer ma gratitude à Christiane Cunnar du *HRAF*, qui m'a permis d'obtenir l'accès en ligne à cette base de données et de pouvoir ainsi en exploiter l'énorme potentiel. Je tiens aussi à remercier le Fonds de recherche Société et culture du Québec, ainsi que la Fondation Berthelet-Aubin qui, grâce à leur soutien financier, m'ont permis de m'investir à temps plein dans cette investigation. Finalement, je tiens à accorder toute la déférence qui lui est due, à mon directeur de recherche, Bernard Chapais, qui est un collaborateur, modèle et instructeur exceptionnel dont l'expertise et le dévouement m'ont procuré apprentissage de qualité, soutien et inspiration pendant toutes les étapes de la réalisation de ce projet.

*Car comment connaître la source de l'inégalité parmi les hommes,
si l'on ne commence par les connaître eux-mêmes ?*
(Rousseau 1973:55 [1755])

CHAPITRE I. INTRODUCTION

D'où proviennent les inégalités sociales? Cette question intemporelle a suscité à travers les époques plusieurs explications qui ciblaient de nombreuses causes différentes. Il a été suggéré qu'elles provenaient notamment de contraintes économiques dues à l'invention de l'agriculture et l'accumulation de ressources (Childe 1951; Woodburn 1982); de l'augmentation démographique et l'intensification de l'exploitation du territoire (voir notamment Johnson et Earle 2000); de la circonscription géographique et la concentration des ressources qui permettent une défense agressive et favorisent la guerre (Carneiro 1970; Kelly 1995) ou de la nécessité de se coordonner pour l'exécution de travaux publics de grande envergure tels que requis par l'irrigation (Wittfogel 1957:18 cité par Carneiro 1970). Toutes ces explications, et de nombreuses autres ont en commun qu'elles ciblent des facteurs causaux externes à l'apparition d'inégalités : ces facteurs auraient été autant d'éléments déclencheurs favorisant une plus grande complexité sociale.

Ces thèses semblent donc partager une supposition implicite : les premières sociétés humaines devaient être plus égalitaires que celles qui les ont suivies. Selon l'anthropologue Bruce Knauft, l'histoire des inégalités et de l'organisation sociale aurait connu une évolution en « U » : nos ancêtres primates fortement hiérarchisés auraient été suivis par les premiers chasseurs-cueilleurs humains qui auraient vécu de manière égalitaire pendant une longue période intermédiaire (1991:397). Puis, avant même le néolithique, les vestiges archéologiques témoignent de la réapparition des inégalités (voir Flannery et Marcus 2012 pour une revue de la littérature) jusqu'à ce que, dès 3000 ans avant notre ère, des asymétries notables soient au cœur de l'organisation de la majorité des sociétés humaines (Price et Feinman 2010). Il semble alors légitime de se questionner sur la nature de cette période intermédiaire d'égalités qui paraît être une exception dans notre histoire évolutive et une anomalie parmi les grands singes.

Par la comparaison des populations actuelles à leurs homologues préhistoriques, les cueilleurs-chasseurs ont longtemps été utilisés afin de dresser un portrait de ce que pouvait être le mode de vie ancestral de l'humanité (voir Kelly 1995:chap. 1). Ce modèle, construit par Lee et DeVore, insistait notamment sur l'aspect nomade de ces groupes. Une grande mobilité aurait empêché l'accumulation de ressources et aurait ultimement engendré un système social égalitaire (1968:12). Les !Kungs du désert du Kalahari qui se déclarent fièrement égaux et qui sont parmi les chasseurs-cueilleurs modernes les plus étudiés (Lee 2003), sont devenus l'archétype de cette catégorie de sociétés humaines (Kelly 1995:15). Néanmoins, tous les chasseurs-cueilleurs ne sont pas égaux (voir notamment Flannery et Marcus 2012:chap. 5). À l'opposé, des chasseurs-cueilleurs pêcheurs de la côte Nord-Ouest de la Colombie-Britannique, les Tlingits, ont développé un système de classes sociales fortement hiérarchisées, et même de l'esclavage (Krause 1956 [1885]; De Laguna 1960; Emmons 1991). De l'aveu même des auteurs du modèle, le regroupement de « chasseurs-cueilleurs » est en fait très hétérogène sur les plans de l'organisation sociale, de la mobilité, et même du mode de subsistance (Lee et DeVore 1968; et par ex. Woodburn 1982; Kelly 1995).

Les typologies de l'organisation sociale telles que celle de Service (1962), où des catégories distinctes sont utilisées pour classer les sociétés égaux, semblent toutes se heurter au même problème : il existe toujours des exemples intermédiaires ou des sociétés qui entrent difficilement dans ces catégories. Même dans les sociétés dites égaux, lorsque les différences de richesses ne sont pas évidentes, des asymétries plus subtiles en termes de bénéfices sociaux, de prestige ou d'influence peuvent tout de même exister. Serait-il donc possible que la distinction entre égalité et inégalité ne soit pas qualitative, mais plutôt un continuum, et qu'un certain degré d'inégalité caractérise toutes les sociétés humaines? Les inégalités sociales pourraient alors être la conséquence de facteurs sous-jacents qui créent des asymétries de pouvoir et qui auraient un rôle potentiel dans toutes les relations interindividuelles et intergroupes comme c'est le cas chez les autres primates. Dans cette

optique, il est alors utile de s'intéresser aux fondements mêmes du pouvoir afin d'en comprendre les conséquences sur les asymétries interindividuelles et l'organisation sociale.

Comme le disait Rousseau, pour comprendre les inégalités, il faut comprendre l'être humain (Rousseau 1973:55 [1755]) et, pour comprendre le comportement humain, il faut aussi comprendre ses origines, son histoire évolutive. Selon les chercheurs adoptant une perspective évolutionniste, une psychologie humaine unitaire, qui fait partie intégrante de la nature humaine au même titre que la bipédie ou le langage, régirait l'ensemble des activités humaines (voir par ex. Barkow et al. 1992; Neuberg et al. 2010; et plus spécifiquement Chapais 2012a; 2013a). En fonction de l'environnement physique et social, un ensemble de mécanismes psychologiques imposerait certaines contraintes et prédisposerait à l'expression de certains comportements, les rendant plus probables que leurs alternatives. Ces mécanismes seraient des *universaux humains*ⁱ dont l'expression dépend du contexteⁱⁱ (Chapais 2013a). L'ampleur des inégalités sociales pourrait donc être variable d'une culture à l'autre, mais les causes internes sous-jacentes qui découlent de ces mécanismes seraient communes à l'ensemble de l'humanité. Pour répondre à la question initiale sur l'origine des inégalités, il est donc nécessaire d'identifier et d'étudier les mécanismes psychologiques universels qui sous-tendent le pouvoir afin de comprendre la formation d'inégalités.

DOMINANCE ET POUVOIR D'INFLUENCE

On peut définir le pouvoir comme la probabilité qu'une personne puisse agir selon sa volonté, et ce, malgré la résistance de l'autre (Weber 1966; Bacharach et Lawler 1980). Par contre, cette définition ne tient pas compte d'un autre type de pouvoir omniprésent chez notre espèce, celui du pouvoir d'influence, qui n'est pas coercitif, mais consenti. Plusieurs auteurs proposent donc qu'il existe deux types de pouvoir : un fondé sur la contrainte et l'autre sur la capacité d'influencer le comportement d'autrui (Bacharach et Lawler 1980; Chapais 1991; 2012b; Henrich et Gil-White 2001).

ⁱ Traits partagés par l'ensemble de l'humanité

ⁱⁱ Ces concepts seront développés davantage dans le deuxième chapitre (p.32-34)

Tout d'abord, la notion de dominance implique un potentiel de coercition, ce qui inclut donc autant une supériorité de puissance brute, qu'une obéissance imposée par une autorité légitime. Ce pouvoir découlerait d'un rapport de force asymétrique (Bacharach et Lawler 1980; Chapais 1991). À l'opposé, le pouvoir d'influence est indirect et est accordé de manière volontaire. Celui qui se subordonne accorde sa déférence avec consentement, il est alors motivé par l'attirance envers cette personne plutôt que par une volonté d'évitement. Quoiqu'il puisse y avoir chevauchement au sein des interactions courantes, les deux types de pouvoir seraient régis par des processus cognitifs distincts et activés par différents mécanismes proximaux notamment par la peur et l'évitement dans un cas, l'admiration et le respect dans l'autre cas (Henrich et Gil-White 2001).

Il est probable que des changements survenus au cours de l'évolution aient entraîné des conséquences substantielles sur les rapports de dominance au sein des groupes. Par exemple, la nécessité de coopérer plus intensivement pour les besoins de subsistance, comme pour la chasse au gros gibier, est difficilement compatible avec une compétition agressive puisque les membres d'un même groupe sont interdépendants pour leur survie (Tomasello et al. 2012; Chapais 2013b). De plus, l'accès généralisé à des armes létales et le potentiel de tuer à distance ou par embuscade auraient égalisé les forces brutes (Woodburn 1982; Chapais 2008; 2013b). Dans les sociétés humaines plus égalitaires, la dominance par la force aurait ainsi été restreinte et des mécanismes de nivellement plus ou moins conscients tels que des systèmes de moralité et de normes se seraient mis en place (Woodburn 1982; Alexander 1987; Knauft 1991; Boehm 1993; 1997; 1999; 2012; Erdal et al. 1994; Erdal et Whiten 1996). Selon Boehm (1993; 1999), les groupes humains auraient ainsi créé des coalitions à l'échelle de leur groupe afin d'empêcher consciemment les plus forts de dominer les autres, formant ainsi une hiérarchie de dominance inversée. Cela dit, si des inégalités persistent dans ces groupes malgré la répression de la dominance, il est alors probable qu'elles proviennent des processus liés au pouvoir d'influence. C'est donc plus précisément sur l'émergence et l'universalité de ce type de pouvoir que portera ma recherche.

OBJECTIFS ET PLAN D'ANALYSE

Afin d'investiguer les origines du phénomène, je vais tout d'abord exposer les théories évolutionnistes qui se sont penchées sur le sujet. Une analyse comparative sera exposée dans le chapitre qui suit et les deux théories principales qui ont abordé les origines du pouvoir d'influence seront mises en relief: la théorie de la transmission sociale de l'information de Henrich et Gil-White (2001) et la théorie de l'échange social de Chapais (2012b).

Des hypothèses dérivées de ces théories seront ensuite mises à l'épreuve en vérifiant si l'on peut trouver des preuves de l'existence de ces composantes fondamentales dans chacune des ethnies provenant d'un échantillon de sociétés relativement égalitaires. Même si la catégorie des «chasseurs-cueilleurs» est loin d'être parfaite (voir aussi Foley 1995), les groupes qui vivent principalement de ce mode de subsistance, sont tout de même les meilleurs représentants du type d'organisation sociale qui aurait prévalu pendant l'hominisation (Lee et DeVore 1968). C'est d'ailleurs pendant cette période qu'aurait évolué le cerveau humain et se serait mis en place l'ensemble des mécanismes qui sous-tendent le pouvoir d'influence chez notre espèce. De surcroît, puisque dans les sociétés complexes le pouvoir autoritaire peut être analogue à la dominance physique, le choix d'un échantillon composé de sociétés à organisation sociale simple procure l'avantage de réduire la confusion engendrée par l'amalgame du pouvoir de dominance avec le pouvoir d'influence.

Ainsi, à l'aide de la base de données en ligne *eHRAF of World Cultures* (Human Relations Area Files inc. 2013), qui permet une recherche par sujets et par mots-clés à l'intérieur même des ethnographies portant sur des cultures provenant de partout dans le monde, je vais rechercher dans cette littérature ethnographique des énoncés permettant de tester les hypothèses qui auront été identifiées à la fin du deuxième chapitre. Les critères d'échantillonnage ainsi que la méthodologie utilisée pour la collecte et l'analyse des données seront détaillés dans le troisième chapitre. Les résultats de cette recherche d'*universaux* dans

les ethnies retenues seront présentés et illustrés dans le chapitre qui suit. Une discussion sur l'implication des résultats en lien avec le cadre théorique, des conclusions plus générales sur l'apport de cette recherche et des pistes de réflexion seront ensuite exposées dans le dernier chapitre.

CHAPITRE II. CADRE THÉORIQUE

Le prestige, associé étroitement au pouvoir d'influence, est un phénomène universel (Brown 1991) qui a fait couler beaucoup d'encre, mais dont les origines et les fonctions adaptatives sont encore peu explorées. Deux théories complémentaires ont été formulées pour expliquer l'évolution du prestige et du pouvoir d'influence. Tout d'abord, Henrich et Gil-White (2001) avancent que le prestige serait apparu à la suite de pressions sélectives favorisant la transmission culturelle par l'imitation préférentielle des modèles les plus compétents. Parallèlement, Chapais (2012b) propose que l'attraction envers les individus compétents aurait des origines anciennes, présentes chez les autres primates, et qu'en plus d'être de bons modèles, les individus compétents seraient aussi les meilleurs partenaires potentiels avec qui s'associer. Leurs admirateursⁱⁱⁱ leur offriraient de la déférence en échange de biens et de services d'une qualité supérieure. Malgré leurs nombreux points communs, les deux perspectives sont nécessaires afin d'obtenir un portrait exhaustif des implications de ce type de pouvoir et de faire des prévisions précises qui pourront être mises à l'épreuve.

PRESTIGE ET APPRENTISSAGE SOCIAL

Selon Henrich et Gil-White (2001), les mécanismes qui sous-tendent le prestige auraient évolué parce qu'ils offraient des signaux honnêtes^{iv} permettant d'identifier le meilleur modèle possible dans les situations de transmission culturelle. Lors de l'apprentissage de techniques complexes, les individus qui sont particulièrement compétents, les experts^v, constitueraient de meilleurs exemples à suivre, ils fourniraient aux apprentis de l'information

ⁱⁱⁱ Afin d'alléger le texte et faute d'une meilleure expression, le terme *admirateur* sera utilisé pour désigner les individus qui tirent avantage des qualités des individus compétents et qui leur offrent de la déférence en retour, même si le contexte n'implique pas directement le système émotif lié à l'admiration. Le terme *apprenti* sera aussi utilisé dans les contextes liés à l'apprentissage.

^{iv} Un signal honnête en biologie fait référence à une caractéristique physique ou comportementale coûteuse, difficile à produire et à falsifier qui sert à communiquer une information honnête sur la qualité de l'individu qui l'exhibe. Celui qui produit un signal coûteux prouve qu'il a des qualités supérieures à ses conspécifiques puisqu'il a les moyens de produire ce signal sans subir de conséquences qui soient trop néfastes sur sa valeur reproductive (Zahavi 1975; Zahavi et Zahavi 1997). Par exemple, l'énorme queue colorée du paon le rend plus vulnérable aux prédateurs, mais elle sert de signal de qualité pour les femelles en affichant que, malgré ce handicap, le paon réussit à survivre et à être en santé.

^v Afin d'alléger le texte, le terme *expert* sera utilisé pour désigner les individus qui se démarquent par leur compétence supérieure.

de meilleure qualité et seraient donc les meilleurs modèles pour l'apprentissage (idem). La compétence et l'expertise seraient des signaux honnêtes puisqu'elles émanent de qualités réelles et sont donc difficilement falsifiables : la meilleure manière d'afficher la compétence est d'être effectivement compétent (Henrich et Gil-White 2001; Chapais 2012b). L'être humain n'imité pas ses conspécifiques au hasard, il sélectionne ceux qui faciliteront davantage un apprentissage efficace et de qualité (Boyd et Richerson 1985). Afin de se rapprocher d'eux, les apprentis échangeraient de la déférence en échange d'une proximité qui favoriserait de meilleures conditions d'imitation et d'apprentissage. Cette déférence entraînerait des avantages sociaux notables pour l'expert, ce qui constituerait la source de son prestige^{vi}. Une pression sélective aurait alors favorisé l'apparition de mécanismes liés à l'affichage du prestige pour que cet expert puisse exhiber ses qualités supérieures et ainsi attirer de nombreux admirateurs qui augmenteraient ses bénéfices (Henrich et Gil-White 2001).

Parallèlement, la sélection naturelle aurait exercé une pression pour que se développent chez les apprentis des mécanismes pour la reconnaissance des signaux de prestige. En observant que d'autres membres du groupe offrent une plus grande déférence à certains individus, les apprentis pourraient ainsi inférer que ces individus populaires devraient être les plus aptes à transmettre une information culturelle de qualité. Cette inférence serait utile et avantageuse puisque, selon Henrich et Gil-White (2001), il serait trop coûteux cognitivement, en temps et en énergie, d'évaluer individuellement la valeur précise de chaque individu. Il serait alors plus efficace de se conformer aux choix du groupe (Henrich et McElreath 2003). Le prestige servirait donc d'heuristique^{vii} pour évaluer la compétence (idem). L'état de santé général, l'âge et le sexe d'un modèle potentiel ainsi que l'observation de la compétence évidente dans certains domaines d'activités orienteraient aussi le choix des apprentis (Henrich et Gil-White 2001). Ces mêmes signaux de prestige pourraient aussi être utilisés par

^{vi} Les avantages des experts seront davantage détaillés aux pages 20 à 23.

^{vii} Une heuristique en psychologie sociale fait référence à un raccourci cognitif qui permet d'arriver à une conclusion plus juste que le permet le hasard sans avoir à évaluer toutes les variables en jeu.

les membres du sexe opposé^{viii} pour évaluer la qualité d'un partenaire sexuel potentiel, procurant ainsi un avantage évolutif aux experts.

Comme il est difficile pour un apprenti d'évaluer avec exactitude les facteurs qui sont à la source de la compétence, Henrich et Gil-White (2001) affirment que l'on devrait aussi s'attendre à ce que ce soit l'ensemble des comportements de l'acteur qui soit émulé. Le biais pour imiter et apprendre des experts se traduit alors par un pouvoir d'influence sur ses admirateurs puisque son opinion tend à avoir plus de poids que celle des autres. Cela entraînerait également une tendance à se conformer aux comportements de l'expert, à le croire, sinon à lui obéir (Henrich et Gil-White 2001; Chapais 2012b). Les expériences classiques sur la conformité de Asch^{ix} (1955; 1956) et sur l'obéissance à l'autorité de Milgram^x (1964) ont démontré la prévalence et la force de ces mécanismes, ainsi que les implications de ce type de pouvoir.

PRESTIGE ET ÉCHANGE SOCIAL

De manière complémentaire, Chapais (2012b) propose que les origines du prestige et de la déférence découlent d'un biais pour s'associer et coopérer préférentiellement avec les individus les plus compétents puisqu'en plus d'être les meilleurs modèles à imiter, ils sont aussi les partenaires les plus efficaces pour aider un individu à satisfaire ses besoins.

Ce biais est aussi observé chez les autres primates. Par exemple, lors de conflits agonistiques, il est préférable pour chacun des individus impliqués de s'associer avec celui qui sera le plus

^{viii} Plus précisément, cela concerne aussi ceux qui peuvent avoir une influence dans le choix du partenaire sexuel d'un individu, notamment ses apparentés.

^{ix} Les expériences de Asch ont démontré qu'une forte proportion de sujets naïfs se conformait à l'opinion de la majorité, même lorsque cette majorité avait clairement tort. L'expérience utilisait des réalités objectives, évidentes et vérifiables telles que la comparaison de la longueur de trois lignes imprimées sur des cartons.

^x Les sujets de Milgram devaient infliger des décharges électriques à un autre individu dans une fausse tâche d'apprentissage sous la supervision d'un « expert » en sarrau blanc. Dans certaines conditions de l'expérience, près des deux tiers des sujets naïfs ont continué à infliger des chocs qui auraient été potentiellement mortels, et ce, malgré les cris de douleurs de la « victime ». Ils justifiaient leur comportement par la présence d'un expert scientifique qui leur demandait de continuer l'expérience. À aucun moment ils n'ont été menacés : l'« autorité » n'était donc pas coercitive, mais bien représentative d'un pouvoir d'influence.

apte à l'aider dans la confrontation, donc avec celui qui est le plus fort. Le mâle alpha deviendra le meilleur allié potentiel pour tous les subordonnés. Ces derniers auront davantage tendance à le toiletter, en échange d'un soutien agonistique potentiel, car ils sont en quelque sorte dépendants de son aide (Chapais 2006). Ce service de soins corporels pourrait être l'équivalent de la déférence humaine. Contrairement à l'espèce humaine, les échanges entre primates non-humains seraient toujours relativement équitables et les individus dominants ne sembleraient pas profiter de manière disproportionnée de la situation : les effets du pouvoir et de la dépendance seraient ressentis par les deux individus. En somme, le choix d'un partenaire serait influencé par sa compétence, (Chapais 2006) mais l'utilisation du pouvoir basé sur la dépendance ne serait qu'embryonnaire pour ces animaux (Chapais 1991).

En effet, chez l'humain, la popularité d'un expert et la dépendance que ses admirateurs ont envers lui se traduisent en asymétrie de pouvoir. Un individu très compétent a le choix entre de nombreux partenaires potentiels alors que les options de ceux qui ne possèdent pas une telle compétence sont plus restreintes (Chapais 2012b). De surcroît, plus les besoins d'aide et d'apprentissage des partenaires de l'expert sont grands, plus ils seront dépendants des services de l'expert. Parallèlement, plus les admirateurs ont de choix alternatifs pour s'associer avec d'autres personnes suffisamment compétentes et moins ils seront dépendants d'un expert en particulier. Les individus les plus puissants seraient ainsi ceux qui ont le plus grand nombre de personnes qui dépendent étroitement de leurs services (Chapais 1991). Cette asymétrie de dépendance serait une source de pouvoir fondamentale dans les relations interindividuelles de notre espèce (Emerson 1962; Bacharach et Lawler 1980).

Chez l'humain, le pouvoir de dépendance s'ancrerait donc dans un processus de coopération mutualiste asymétrique où les partenaires échangeraient des services via des « monnaies » différentes : la déférence serait offerte contre proximité, affiliation et services. Cependant, la dépendance est tout de même bilatérale puisque le prestige ne s'acquiert que dans le cadre d'une relation interindividuelle. En théorie, si les admirateurs sont insatisfaits de l'équilibre

de l'échange, ils peuvent cesser leur déférence ou changer d'idole. L'expert qui veut préserver son statut a donc avantage à maintenir un niveau de compétence élevé (Chapais 2012b), mais aussi à adopter un comportement qui favorise le maintien des alliances avec ses admirateurs et à ajuster son attitude s'ils commencent à le désert (Henrich et Gil-White 2001).

Limité principalement à la compétence dans le domaine de la force physique chez nos apparentés simiens, l'attrait de partenaires compétents s'étend dans tous les domaines d'activités humaines (Chapais 2012b). Ainsi, plus un individu est compétent dans l'exécution de tâches importantes pour un groupe donné, plus il sera en mesure d'atteindre les objectifs visés et d'en faire profiter ses partenaires (idem). S'associer avec un très bon chasseur risque de se solder par de meilleures chances d'attraper du gibier, tout comme demander l'assistance d'un forgeron permet d'avoir des outils plus efficaces. D'ailleurs, plus l'expertise d'un individu le démarque de ses pairs et plus la compétition sera rude pour s'associer spécifiquement avec lui. Ceux qui le désirent comme partenaire peuvent alors lui offrir davantage de déférence pour faire pencher la balance en leur faveur (Chapais 2012b), tout comme c'était le cas dans la sélection d'un modèle d'apprentissage (Henrich et Gil-White 2001). Parallèlement, comme le mariage est généralement associé à un partenariat économique et parental, les mêmes qualités devraient aussi être recherchées par les membres du sexe opposé qui auraient avantage à choisir un individu compétent pour créer un partenariat optimal dans le cadre d'une telle association sexuelle à long terme.

En résumé, les asymétries de pouvoir chez l'humain découleraient directement d'un biais pour choisir préférentiellement des partenaires compétents, tout comme chez les autres primates, et d'un biais pour sélectionner les meilleurs modèles dans un objectif d'apprentissage. Le choix d'un modèle et d'un partenaire de coopération agirait comme une force sélective qui favoriserait les individus ayant les traits recherchés par ceux qui font ce choix, ce qui constituerait alors une forme de sélection sociale (voir West-Eberhard 1979; 1983). Les traits qui favorisent la compétence ainsi que l'affichage du statut, du prestige et de

l'expertise et qui agissent en tant que signal honnête sur la qualité d'un individu pourraient ainsi être façonnés par l'évolution et les mécanismes de sélection du partenaire.

Parallèlement, les traits des admirateurs qui permettent de reconnaître ces signaux et de discriminer les meilleurs partenaires et modèles seront aussi favorisés. La réputation et le prestige seraient donc des indices cruciaux qui auraient évolué pour favoriser le choix optimal des partenaires de coopération (Chapais 2012b) ainsi que des modèles à imiter et vénérer (Henrich et Gil-White 2001). Ultimement, lors du choix d'un partenaire sexuel, la déférence offerte aux experts ainsi que le prestige qui en découle pourraient aussi servir d'heuristiques facilitant l'évaluation des qualités génétiques et la compétence d'un individu en tant que partenaire sexuel, économique et parental.

RÉCIPROCITÉ INDIRECTE, STATUT ET RÉPUTATION

De manière complémentaire, il existerait un autre mécanisme qui influencerait les dynamiques au sein des partenariats entre experts et admirateurs et la manière dont les individus recherchent l'acquisition d'un statut supérieur : la réciprocité indirecte et son corrélat, les systèmes moraux. L'entomologue Richard Alexander (1987) a abordé le phénomène de la moralité d'un point de vue biologique en exposant les conflits d'intérêts auxquels sont confrontées les espèces sociales. Un individu qui dépend des autres pour sa survie est nécessairement confronté à des conflits entre ses intérêts personnels et ceux de ses partenaires. Même dans les groupes où la coopération est omniprésente et la collaboration nécessaire, la compétition y serait toujours aussi présente (Alexander 1974).

Cette théorie avance que le statut et la réputation seraient les mécanismes à la base d'un système de réciprocité indirecte qui permettrait à un individu de chercher à assouvir ses propres intérêts (qui seraient fondamentalement de nature reproductive), par la coopération avec autrui, en observant et intervenant lors d'interactions entre de tiers partis. La quête de la satisfaction des besoins individuels serait médiée par des règles et des restrictions morales sur les moyens d'assouvir ces intérêts, particulièrement lorsque cela peut être fait au

détriment de ses partenaires. Émettre un comportement altruiste, qui est observé par un tiers, aurait comme conséquence positive l'élévation de la réputation et du statut de l'individu qui émet ce comportement, accroissant ultimement ses bénéfices d'un point de vue évolutif puisqu'il serait alors davantage valorisé comme partenaire. En encourageant les comportements prosociaux, leur récurrence serait ainsi renforcée, ce qui serait bénéfique pour tous les membres du groupe à long terme. L'inverse serait aussi vrai, les comportements égoïstes ou amoraux entraîneraient une atteinte à la réputation et une perte de statut puisque les membres d'un groupe auraient intérêt à réprimer un comportement déviant ou risquer d'en subir personnellement les conséquences ultérieurement s'il est toléré impunément. Les échanges entre experts et admirateurs ne se feraient donc pas uniquement de manière dyadique, mais tout observateur serait impliqué indirectement dans le jugement, la promotion et la répression des actions des autres membres d'un groupe (Alexander 1987 : ch.2).

Les comportements observables seraient donc le résultat d'un compromis entre les intérêts individuels et les contraintes imposées par les intérêts des partenaires, notamment ceux des membres du groupe auquel cet individu appartient (ibid). Ainsi, les comportements sociaux seraient, la plupart du temps, le résultat de l'opposition de deux forces complémentaires : d'une part, il existerait une motivation à la recherche individuelle de la compétence et d'un statut supérieur, et, d'autre part, des compromis seraient nécessaires afin de ne pas nuire outre mesure aux intérêts de ses partenaires, ce qui modulerait l'expression de la recherche intéressée du statut. Il ne suffirait donc pas d'être un individu compétent pour obtenir un statut supérieur, mais il serait aussi nécessaire d'être un bon partenaire qui respecte les règles morales et culturelles qui découlent de ce mécanisme de réciprocité indirecte.

COMPÉTENCE ET STATUT

Malgré certaines nuances, les théories de l'apprentissage social et de l'échange social s'accordent pour affirmer que les asymétries de prestige découlent à la base de différences interindividuelles dans l'exécution de certaines activités : certains individus sont capables de produire de meilleures performances que leurs pairs. De plus, certains domaines d'activités seraient plus importants que d'autres et le prestige qui en découle serait proportionnel à l'importance de l'activité pour le groupe. Les individus qui sont plus compétents dans les domaines valorisés par une culture donnée recevraient davantage de prestige et auraient donc un statut plus élevé au sein de leur groupe (Henrich et Gil-White 2001; Chapais 2012b)

Certains domaines d'activités comportent des difficultés d'apprentissage plus grandes que d'autres, ce qui génère alors des différences de compétence plus marquées qui se répercuteront sur le statut. Il n'est pas nécessaire d'accorder de la déférence à quelqu'un en particulier si tous les individus du groupe sont des partenaires équivalents ou si un apparenté peut servir cette fonction adéquatement. L'utilisation de techniques complexes de chasse serait un exemple d'activité dont la variance de compétence interindividuelle est élevée, tandis que la compétence dans la cueillette de fruits facilement accessibles aurait une variance comparativement faible. Comme la déférence implique des coûts pour celui qui la produit, il serait avantageux de la réserver pour les situations où l'écart à la moyenne est tangible et où l'investissement en vaut la peine (Henrich et Gil-White 2001).

Compétence, domaines d'activités et besoins ultimes

De plus, la compétence dans les domaines d'activités liées à la satisfaction des besoins ultimes, ceux qui sont essentiels à la survie et la reproduction, serait particulièrement valorisée socialement (Chapais 2012a; 2012b). Chez l'ensemble des primates, les six besoins ultimes se résumeraient à la nutrition, la reproduction, la sécurité sociale, la sécurité environnementale (physique), le développement des habiletés motrices et l'acquisition de connaissances. La reconnaissance de la compétence ne serait utile que dans le domaine de la

force physique chez les primates non humains^{xi}, tandis que, chez notre espèce, la compétence serait reconnue et valorisée dans une quantité quasi illimitée de sphères d'activité (idem).

Conséquemment, les activités liées à la satisfaction des besoins de subsistance devraient être naturellement propices à procurer un statut élevé, surtout lorsque le groupe entier en bénéficie : ainsi, dans les groupes de chasseurs-cueilleurs, la chasse pourrait constituer l'archétype de cette classe de comportements. Dans leur article, Henrich et Gil-White recensent plusieurs études ethnographiques qui ont démontré une corrélation entre la compétence à la chasse et l'acquisition d'un statut supérieur (2001:180–181 ils citent notamment Moore 1957 [chez les Naskapi] ; Holmberg 1985 [1969]:58 [Siriono] ; Ventocilla et al. 1995:39–40 [Kuna]), ce qui est confirmé par d'autres études plus récentes (Gurven et von Rueden 2006; von Rueden et al. 2008). D'ailleurs, il semble qu'une corrélation a été confirmée partout où le lien entre habiletés à la chasse et statut supérieur a été analysé (Kelly 1995; Wiessner 1996; Smith 2004; Gurven et von Rueden 2006; von Rueden et al. 2008). Plus généralement, on devrait s'attendre à ce que la compétence dans les activités de subsistance entraîne un statut différentiel.

La protection des autres individus du groupe est un domaine de compétence qui répond à un besoin ultime différent, celui de sécurité. Ainsi, toute forme d'aide contre les prédateurs et les ennemis devrait être valorisée. Les exemples d'exploits guerriers en tant que source de statut sont très répandus, notamment dans les sociétés des plaines nord-américaines (par ex. Warren et al. 1885:330 [Ojibwa] ; Wissler 1911:32 [Pieds Noirs] ; Fowler 2001:685 [Gros Ventre]). Par ailleurs, les habiletés au combat constituent une pierre angulaire de l'organisation sociale Yanomami (Chagnon 1967; 1968). De plus, les aptitudes de guérisseurs devraient aussi être reconnues pour protéger la société contre les maladies, parasites ou blessures. Chez les Tarahumaras de telles capacités sont directement une source de mobilité

^{xi} Cependant, la dominance joue tout de même un rôle fondamental dans la satisfaction des quatre premiers besoins ultimes : nourriture, reproduction, sécurité sociale, sécurité environnementale.

sociale (Kennedy 1978:186) tandis qu'un lien entre le statut et les qualités de donneurs de soins a aussi été établi chez les Guaranís (Clastres 1995:ix) et les Pieds Noirs (Ewers 1958:17; Hungry Wolf 1977:254). On note par ailleurs que la possibilité de se démarquer de ses pairs dans ce domaine dépend souvent de l'accessibilité et de la mise en pratique d'un savoir médical.

De surcroît, l'être humain se démarque des autres espèces par sa dépendance à une quantité énorme de connaissances, qu'elles soient technologiques, environnementales, spirituelles ou sociales, ce qui en fait une ressource essentielle. Son importance est d'autant plus grande que ce domaine d'expertise a souvent un impact direct sur les autres domaines de satisfaction des besoins. Il serait difficile d'imaginer un excellent chasseur qui ne maîtriserait pas la reconnaissance des pistes animales et le comportement des proies, ou un shaman puissant qui n'aurait pas de connaissances supérieures à ses pairs. Conséquemment, le contrôle de l'information utile pour autrui peut être une source importante de pouvoir (Bacharach et Lawler 1980; Chapais 1991). On s'attendrait donc à ce que ceux qui maîtrisent les différents domaines du savoir soient reconnus par leurs pairs tant par leur aptitude à transmettre cette information (Henrich et Gil-White 2001) que par leur capacité à l'utiliser.

Par ailleurs, certaines qualités générales et prosociales^{xii} devraient toujours être appréciées et valorisées lors du choix d'un partenaire de coopération : loyauté, générosité, honnêteté, partage équitable, intelligence, bonne communication, etc. Car même si l'on offre de la déférence à un expert exceptionnel, si ce dernier ne partage pas les bénéfices de l'activité commune, manque de jugement, exploite injustement ses collaborateurs ou ne permet pas un apprentissage optimal, il devient nécessairement un choix moins intéressant. Ce n'est donc pas uniquement la valeur intrinsèque des services qui est prise en compte, mais bien la qualité globale du partenaire. Un choix judicieux équivaldra à terme à de plus grands bénéfices pour celui qui a fait cette sélection. Une corrélation entre la générosité d'un individu et son statut a d'ailleurs été documentée dans quelques études sur les cueilleurs-

^{xii} Prosocial: qui bénéficie à un autre individu ou au groupe entier (en opposition à antisocial).

chasseurs (Stearman 1989 [Yuqui] ; Patton 2005 [Achuar]). Il serait possible pour un Pied Noir d'accéder au statut de chef autrement que par des prouesses à la guerre, cette position sociale serait alors acquise par la gentillesse, la générosité et un bon jugement (Lewis 1973:58). Les qualités d'orateurs seraient aussi valorisées et associées à un statut supérieur, particulièrement dans les sociétés à organisation sociale simple (Henrich et Gil-White 2001:181 citent : Dentan 1979:69 [Semai] ; Howe 1986 [Kuna]). Ce biais est aussi observé chez les primates : après une série d'échanges, le choix des meilleurs partenaires, ceux qui retournent davantage les services, se traduit par des préférences durables envers des individus particuliers (Schino et Aureli 2009). Ces qualités devraient aussi avoir un impact sur le prestige accordé aux différents experts : à un niveau équivalent de compétence, les partenaires qui possèdent de meilleures qualités intrinsèques et une personnalité prosociale devraient être préférés à leurs concurrents.

De manière complémentaire, comme l'âge est la plupart du temps associé à l'expérience, Henrich et Gil-White (2001) supposent que les individus plus âgés devraient normalement être meilleurs dans l'exécution de certaines activités. Même si on observe un déclin des capacités physiques après un certain âge, les aînés auraient néanmoins plus d'expérience et de connaissances utiles aux autres et seraient de meilleurs relais pour transmettre de l'information. Considérant cela, les auteurs émettent l'hypothèse que les individus plus âgés devraient, en moyenne, recevoir plus de prestige que leurs cadets (Henrich et Gil-White 2001). Cette prévision est d'ailleurs largement validée par une étude transculturelle faite par Simmons (1945) sur un échantillon de 72 sociétés.

Comparaison sociale et statut relatif

Tout comme le pouvoir, le statut serait relatif puisqu'il découle de la comparaison des performances entre individus (Chapais 2012b). Une personne est compétente comparativement à celles qui le sont moins. Il existerait une tendance à évaluer et comparer sa propre performance par rapport à celle des autres ainsi que de comparer les performances des autres entre eux (idem). Les deux approches théoriques s'accordent pour

dire que les capacités de comparaison sociale et de classification des individus en fonction de leur niveau de compétence auraient une origine ancienne et seraient présentes chez d'autres espèces (Henrich et Gil-White 2001; Chapais 2012b).

Un système de mécanismes proximaux sous-tendrait l'évaluation de la compétence et la comparaison sociale (Williams et DeSteno 2008; Cheng et al. 2010; Chapais 2012b; Tracy et al. 2013). Des émotions positives dirigées vers soi telles que la fierté, la joie et l'autosatisfaction accompagneraient le constat que sa propre performance est supérieure à celle d'un compétiteur, tandis qu'une piètre performance relative devrait être accompagnée d'affects comme la honte, la déception, l'humiliation et la tristesse (Lewis et al. 1992). Ces émotions serviraient d'indicateurs de valence de la performance afin d'encourager l'acteur à maintenir son niveau de performance, à s'améliorer ou à éviter des situations similaires potentiellement embarrassantes, ce qui serait donc adaptatif au sens darwinien du terme (Williams et DeSteno 2008; Forgas 2013).

Parallèlement, les observateurs qui sont témoins des performances d'autrui n'y sont pas indifférents. Ils éprouveront aussi des émotions positives telles que de la curiosité, du plaisir et de l'excitation à observer une performance exceptionnelle ainsi que de l'admiration, de l'attirance, de la vénération et du respect envers une personne particulièrement douée (Algoe et Haidt 2009). Il serait adaptatif pour les spectateurs de ne pas rester neutres devant une prestation de compétence puisque cela favoriserait l'attirance et le désir de proximité avec les experts, ce qui leur sera utile pour avoir des alliés plus efficaces ainsi que de pouvoir imiter de meilleurs modèles. Donc, il serait agréable d'observer des performances exceptionnelles ainsi que d'être attiré par celui qui en fait la démonstration puisque cela serait utile pour repérer et s'associer aux meilleurs (Algoe et Haidt 2009; Chapais 2012b). De plus, puisqu'ils ont avantage à faire les meilleurs jugements possible de la compétence d'un individu, les observateurs devraient rechercher les situations qui favorisent une évaluation optimale, que ce soit par l'observation directe de performances ou par l'échange d'information avec autrui.

Bien que le modèle de Henrich et Gil-White (2001) mentionne l'observation des indices de compétence comme les retours de la chasse ou la grosseur des légumes potagers, il accorde davantage d'importance à l'évaluation de la santé globale d'un individu, à son âge et son sexe, mais surtout à l'évaluation du prestige déjà accordé par les autres membres du groupe. Alors que le modèle de Chapais (2012b) défend aussi un jugement personnel de la compétence, il identifie en plus les mécanismes proximaux qui influencent cette évaluation : la valence émotive liée à la comparaison sociale. Ces deux explications et l'ensemble des mécanismes suivants sont certainement impliqués : la reconnaissance individuelle du talent par les émotions liées à l'observation directe, l'inférence à partir d'indices externes de compétence, l'évaluation indirecte par le monitoring de la déférence déjà offerte à un individu doué et l'échange d'information avec autrui.

Bénéfices retirés par les admirateurs : apprentissage et coopération

En offrant de la déférence et du prestige aux plus compétents, les apprentis encourageraient leur modèle à tolérer leur présence. Cette proximité favoriserait l'observation des techniques prisées, qui pourraient éventuellement être accompagnées de directives verbales (Henrich et Gil-White 2001; Chapais 2012b). Évidemment, de nombreux avantages sont liés à l'association avec un collaborateur de haute qualité : acquisition de ressources et d'information, satisfaction des besoins, obtention de services, etc. Par exemple, un bon tailleur de pierre pourra enseigner sa technique avec précision, un bon chasseur pourra partager plus de viande avec son groupe, les aînés maîtriseront davantage la connaissance du territoire en cas de sécheresse exceptionnelle, ou un shaman puissant sera plus apte à guérir certaines maladies.

Par ailleurs, les attitudes positives de la part des admirateurs et les biais d'observation, d'imitation, d'admiration et de respect devraient être dirigés envers un individu performant en particulier. Tel que prédit par les modèles économiques de la biologie (Noë et

Hammerstein 1995), dans les situations où l'accès à l'expert est limité (par ex. traquer une proie avec une quinzaine de novices serait contre-productif), il s'ensuivrait une compétition entre admirateurs pour avoir accès aux meilleurs partenaires. Comme mentionné antérieurement, cette compétition pourrait se faire en offrant plus de déférence aux experts (Henrich et Gil-White 2001; Chapais 2012b). Les avantages offerts à l'expert permettraient d'équilibrer un partenariat où il serait un partenaire de plus haute qualité. Ainsi, l'expert aurait avantage à s'allier avec des individus moins performants que lui, parce qu'il reçoit du prestige en retour (Chapais 2012b).

Bénéfices retirés par l'expert : pouvoir et privilèges

D'après ce qui a été vu précédemment, les individus dont le talent est reconnu obtiendraient non seulement de nombreux bénéfices concrets, mais aussi des bénéfices sociaux en échange de leurs services et leur expertise: ces deux types de bénéfices seront définis sous peu. Le prestige et la déférence qu'on leur accorde se transposeraient en statut supérieur, qu'il soit reconnu officiellement ou non (Henrich et Gil-White 2001; Chapais 2012b). Une asymétrie de dépendance découle du fait que les experts sont plus difficilement remplaçables et qu'ils sont plus recherchés comme partenaires ou modèles (voir p.10; Emerson 1962; Bacharach et Lawler 1980). Comme expliqué précédemment, une asymétrie de dépendance équivaut à une asymétrie de pouvoir, d'où l'émergence d'inégalités interindividuelles.

Les bénéfices sociaux peuvent être conceptualisés en termes de pouvoir consenti qui s'exprime non seulement sous la forme de prestige, mais aussi d'influence, de respect, de biais d'attention, d'imitation et de conformisme envers les gens reconnus comme compétents. D'ailleurs, von Rueden et ses collaborateurs (2008) estiment que le respect est directement lié à la reconnaissance du statut supérieur d'un individu et ils ont pu démontrer une forte corrélation entre les prouesses d'un chasseur et ce type de déférence chez les Tsimanes de Bolivie.

De plus, avec la faculté du langage chez l'humain, la tendance à imiter l'expert aurait pu glissé vers une tendance à le croire et à suivre davantage son opinion, comme c'était le cas dans l'expérience de Milgram (1964). Les gens compétents seraient donc plus influents et leur opinion, sans nécessairement être autoritaire, aurait souvent plus de poids que la moyenne. Tandis qu'Henrich et Gil-White (2001) argumentent en faveur d'une influence généralisée des experts, Chapais (2012b) prône plutôt que leur opinion aura davantage de portée dans leur domaine spécifique d'expertise. Les deux explications ne sont pas mutuellement exclusives. Un chasseur émérite aura probablement plus d'influence pour choisir la direction de la prochaine expédition de chasse, mais pas nécessairement en ce qui a trait au traitement d'une infection rare ou la cuisson des aliments. Cependant, des manies de ce bon chasseur risquent d'être imitées même si elles n'ont aucun lien avec sa compétence. Ainsi, le pouvoir qui découle de la compétence serait proportionnel à l'importance du domaine d'activité pour le groupe, que ce soit par son impact dans la satisfaction des besoins ultimes ou par l'importance culturelle qui y est associée. Autrement dit, plus une activité est importante socialement, plus sa maîtrise serait associée à un grand prestige (Henrich et Gil-White 2001; Chapais 2012b).

Le pouvoir d'influence serait souvent accompagné d'une reconnaissance publique du talent, que ce soit par une renommée élargie, une réputation favorable, la glorification de l'individu ou un titre honorifique qui accentue la reconnaissance généralisée de l'excellence. De plus, les experts auraient davantage accès à des rôles d'ascendance au sein de leur groupe. Il semble plus probable et plus stratégique que l'on choisisse un bon chasseur pour coordonner les expéditions de chasse et qu'un bon danseur prenne davantage de place dans les cérémonies et festivités. Ces rôles centraux et cette mise en valeur des talents peuvent d'ailleurs servir à accentuer l'affichage de la compétence et la reconnaissance de l'expertise et servir ainsi de tremplin pour s'attirer davantage de pouvoir et de partenaires. Les bénéfices sociaux et la reconnaissance du statut des experts contribueraient à modifier l'évaluation sociale que l'on fait d'eux, ce qui entraînerait des bénéfices indirects au succès

reproducteur puisque l'acquisition d'un statut supérieur aurait le potentiel d'augmenter la valeur d'un individu aux yeux des membres du sexe opposé.

D'autre part, plusieurs avantages concrets accompagneraient la reconnaissance d'habiletés supérieures. La déférence pourrait prendre la forme de cadeaux, d'accès à des ressources de meilleure qualité ou en plus grande quantité, aux morceaux prisés d'une proie ou à des objets rares. Par ailleurs, il est aussi possible que les personnes prestigieuses bénéficient d'une plus grande tolérance face aux écarts de conduite et que les sanctions sociales qui leur sont imposées soient potentiellement moindres (Henrich et Gil-White 2001). Par ailleurs, puisqu'il existerait un biais pour vouloir s'allier avec lui, l'individu compétent peut aussi disposer de meilleures options pour sélectionner ses partenaires de coopération, économiques et sexuels. Il aurait ainsi la possibilité d'avoir un plus grand nombre de partenaires ou des partenaires de meilleure qualité.

Lors du choix d'un partenaire sexuel, la compétence d'un individu pourrait servir d'indice direct tant sur son potentiel comme partenaire économique que sur sa qualité génétique. Ces caractéristiques devraient être sélectionnées par le sexe opposé afin de pouvoir permettre à sa progéniture de profiter de ces avantages. On devrait donc s'attendre à ce que les experts aient, en moyenne, un meilleur succès reproducteur. Ce dernier avantage est essentiel à toute l'argumentation puisque le nombre de descendants constitue la mesure ultime des bénéfices d'un point de vue évolutif.

Plusieurs études ont d'ailleurs évalué la corrélation entre le succès à la chasse et le succès reproducteur. Smith (2004) a recensé des études quantitatives dans cinq populations relativement égalitaires avec une grande dispersion géographique. Toutes ces études ont démontré un lien clair entre la fertilité et le succès à la chasse (Marlowe 1999; 2003; Hawkes et al. 2001 [Hadza] ; Bliege Bird et al. 2002; Smith et al. 2003 [Meriam] ; Hill et Hurtado 1996 [Aché] ; Alvard et Gillespie 2004 [Lamalera] ; Wiessner 2002 [!Kung]). Le taux de survie infantile, l'âge du chasseur lors de la naissance du premier enfant ainsi que l'âge et les

qualités de travailleuse de la partenaire sont d'autres facteurs pris en compte dans une portion de ces analyses et qui ont aussi une incidence sur le succès reproducteur global (Smith 2004). Le succès à la chasse serait un bon indice du nombre d'enfants survivants et les chasseurs compétents auraient généralement des conjointes jugées plus attirantes (Gurven et von Rueden 2006 [Tsimane]). En outre, ils auraient davantage accès à des partenaires sexuelles hors mariage (Kaplan et Hill 1985 [Ache]). Dans une étude récente sur les Tsimanes de Bolivie, des corrélations ont été établies entre la fertilité, une réduction de la mortalité infantile, la quantité d'aventures extra-conjugales, un âge plus jeune au mariage, la capacité de se remarier, l'attrait relative de la conjointe et l'âge de cette dernière lors de la naissance du premier enfant, d'une part, et le prestige, d'autre part : donc indubitablement entre statut et succès reproducteur (von Rueden et al. 2011).

Les avantages à avoir un haut rang dans la hiérarchie plutôt qu'être subordonné ont d'ailleurs été clairement démontrés chez les primates (voir p.ex. Majolo et al. 2012 pour une revue de plusieurs études). Les dominants ont un meilleur accès aux ressources, aux partenaires sexuels et ultimement ils ont un meilleur succès reproducteur. Un rang élevé serait donc adaptatif au sens darwinien du terme (idem) et la compétence serait aussi adaptative dans les échelles hiérarchiques de prestige. La forme exacte que prennent ces bénéfices est certes variable culturellement et selon les domaines d'expertise, mais un statut acquis par mérite entraînerait toujours des avantages, même s'ils peuvent être parfois être indirects, subtils, ou restreints par des contraintes culturelles (voir p.12-13).

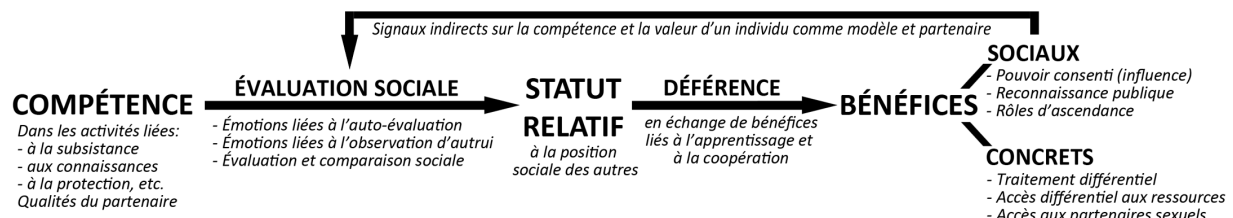


Figure 1. Principaux éléments composant le raisonnement sur l'origine du prestige

COMPÉTITION POUR LE STATUT

Suite au raisonnement sur l'origine du prestige par l'évaluation sociale de la compétence relative, Chapais (2012b) propose que les conditions seraient alors réunies pour que se développe naturellement une compétition pour acquérir de la compétence et augmenter son statut relatif. Comme le statut est associé à l'obtention de bénéfices et qu'il est utile pour satisfaire les besoins ultimes, une position sociale élevée devient donc en soi une cible à atteindre pour augmenter sa valeur adaptative; on s'attend donc à ce qu'il existe de la compétition dans ce sens. Dans ce type de hiérarchie, comme le statut s'acquiert par la compétence, il serait possible d'augmenter sa position en améliorant ses habiletés réelles. Par ailleurs, comme ce statut réside dans une évaluation comparative, il est possible d'entrer en compétition indirecte en essayant de modifier sa position relative. Un individu ambitieux pourrait ainsi influencer directement la perception qu'ont les observateurs de sa valeur et de celle de ses adversaires (idem).

La compétition pour le statut est omniprésente chez les primates. En effet, leurs affrontements, coalition ou manoeuvres politiques visent fréquemment l'acquisition d'un rang de dominance supérieur plutôt que directement une ressource prisée (Bernstein 1976; de Waal 1982). C'est la position sociale relative qui est immédiatement en jeu et non les privilèges qu'elle octroie. Dans les groupes humains, si l'on considère que le statut est lié à une évaluation relative de la compétence, on s'attendrait alors à ce qu'il y ait de la compétition d'une part pour exhiber son talent réel et d'autre part pour se confronter aux talents d'adversaires afin de tenter d'augmenter son rang social par rapport à eux.

Cette concurrence pourrait prendre diverses formes et se produire dans le cadre de diverses activités valorisées socialement, selon des critères déterminés culturellement. Les chasseurs pourraient ainsi comparer la grosseur de leurs proies ou tenter d'attraper des animaux plus difficiles d'accès. Par exemple, certains Inuits recherchent systématiquement les prédateurs dangereux comme le loup (De Coccola 1986:218) ou sont fortement motivés à attaquer les ours polaires (Balikci 1989 [1970][Netsilik]), tandis que les Kunas tiennent le compte du

nombre de tapis tués à vie par chaque chasseur (Ventocilla et al. 1995:39–40; cités par Henrich et Gil-White 2001:180). Cet extrait d'ethnographie sur les Ojibwas résume bien ce type de compétition directe dans les activités usuelles :

One of the young men [...] was accounted the best hunter among the Indians of this band, and there was, between us [...] a friendly rivalry in hunting. O-ke-mah-we-ninne, as he was called, killed nineteen moose, one beaver, and one bear. I killed seventeen moose, one hundred beavers, and seven bears, but he was considered the better hunter, moose being the most difficult of all animals to kill. (Tanner 1830:163)

Ces activités seraient difficiles à expliquer uniquement par la nécessité alimentaire ou l'autodéfense ; la thèse de la compétition pour le statut permet alors de mieux comprendre ces comportements.

Motivations pour la recherche d'un statut supérieur

Lorsqu'un individu constate que sa performance est meilleure que celle des autres, mais aussi que les autres ont remarqué sa supériorité, il pourrait éprouver de la fierté. Les émotions récursives font référence à la prise de conscience de la perception des autres à notre sujet, mais aussi d'une capacité de comprendre qu'ils peuvent avoir des croyances, des désirs et des buts différents des nôtres. La possibilité de vivre de telles émotions est rendue possible grâce à la théorie de l'esprit, qui n'est développée que partiellement chez nos plus proches parents, les chimpanzés (voir par ex. Call et Tomasello 2008). Les émotions positives récursives pourraient être les mécanismes proximaux à la base de la motivation qui pousse vers la recherche d'un statut supérieur chez l'humain (par ex. Tracy et Robins 2004), en plus d'être des indicateurs servant à la comparaison sociale (Algoe et Haidt 2009; Chapais 2012b). Les émotions telles que l'envie, la jalousie et la haine d'un compétiteur pourraient aussi être liées à la menace perçue et réelle que cet adversaire suffisamment compétent puisse réussir à ébranler notre position relative. Ce mécanisme viserait spécifiquement la relativité du statut, car il n'est pas suffisant d'être performant pour atteindre un statut élevé, il faut être meilleur que ses rivaux.

La recherche d'émotions positives aurait permis l'évolution d'un phénomène typiquement humain : la mise en scène compétitive (Chapais 2012c). Les compétitions sportives, les duels devant public et les mises en scène théâtrales sont autant d'activités où des adversaires peuvent chacun tenter d'améliorer leur statut relatif tout en procurant au public des moments émotionnellement intenses et souvent agréables. C'est la recherche d'émotions positives (fierté, excitation, plaisir), ou en d'autres termes la stimulation des mécanismes proximaux, qui motiverait ce type d'activité ludique (Chapais 2012c). Tout comme on recherche les aliments sucrés parce qu'ils ont bon goût, nous créons des contextes où des adversaires peuvent confronter leurs talents parce qu'il est plaisant et divertissant de regarder de telles interactions, tout comme il est fort agréable de gagner face à un compétiteur.

Amélioration de la compétence réelle

Un individu pourrait aussi viser à améliorer sa position sociale en devenant simplement meilleur dans les activités qui sont valorisées. La compétition pour le statut pourrait ainsi se faire par l'entraînement dans le but d'améliorer les habiletés requises pour le succès. On pourrait inclure ici toutes les activités d'apprentissage qui mettent de l'avant ces aptitudes. Les jeux et les sports d'entraînement peuvent aussi remplir cette deuxième fonction (Chapais 2012c). Par exemple, la course à pied et les jeux de tir sur cible serviraient à exercer les habiletés requises notamment pour la chasse, tout comme la lutte peut servir de séance d'entraînement pour la guerre ou pour des conflits réels. La compétition pour le statut pourrait donc se faire par la répétition et l'entraînement afin de s'améliorer dans l'exécution de certaines activités.

Amélioration de la position relative

De manière analogue, toute situation qui permet à quelqu'un de démontrer ses habiletés lui fournirait une tribune pour essayer d'augmenter sa valeur aux yeux des observateurs. Tous les spectacles, mises en scène, danses, cérémonies, concerts, exercices d'habiletés ou

compétitions sportives devant un public seraient autant d'exemples de façons de participer à cette compétition pour le statut relatif (Chapais 2012b; 2012c). Les sports et jeux auraient ainsi trois fonctions liées à la compétition pour le statut : l'amélioration de la compétence réelle par l'entraînement, la mise en évidence devant public d'un talent supérieur à un adversaire et la stimulation d'émotions positives agréables qui favorisent la compétition.

Par ailleurs, même les conflits réels prennent souvent un aspect ritualisé et public (Chapais 2012b). L'enjeu est double : gagner le conflit contre un adversaire, mais aussi convaincre le public de la valeur relative des opposants; car ultimement, c'est le résultat de cette évaluation sociale qui crée les positionnements relatifs de statut. Fox (1989) a rapporté un cas de conflit réel qui illustre bien ce phénomène. Chez les insulaires de Tory en Irlande, il a observé une structure de confrontation récurrente entre rivaux. Les deux hommes se confrontaient verbalement en public, enlevaient leurs manteaux, tentaient de se ruer l'un vers l'autre pendant que de proches alliés devaient les retenir physiquement pour éviter un combat et que des témoins neutres tentaient de négocier la paix. Peu de temps après avoir observé un de ces duels, il a aperçu les mêmes adversaires se croiser dans une rue déserte en s'ignorant mutuellement (Fox 1989: ch.7). La confrontation n'avait de sens que devant témoins. Cela suggère qu'à moins d'éliminer un rival en secret, tout conflit réel, mais public comporte une dimension sociale non négligeable où les spectateurs tiennent un rôle très important.

De surcroît, toujours parce que ce statut relatif réside dans le jugement des observateurs, la compétition peut aussi s'opérer négativement en rabaissant la valeur d'un adversaire devant un public pertinent (Chapais 2012b). Cette rivalité peut prendre la forme de rumeurs, diffamation, médisances et attaques diverses à la réputation. Toute mise au défi d'un compétiteur sert autant à essayer d'augmenter le statut du challengeur, qu'à abaisser celui de l'antagoniste, qu'à influencer les observateurs. Cette compétition en attaquant le statut de l'adversaire peut aussi se faire par la dérision (idem). L'auditoire prend plaisir, mais aussi prend parti, lorsqu'il assiste à un échange où l'un des antagonistes se fait ridiculiser. En se

moquant de lui, les témoins coopèrent avec l'attaquant pour abaisser l'individu ciblé. Rire de l'incompétence d'un adversaire est particulièrement efficace pour attaquer son statut puisque cela atteint directement sa réputation (idem). La fonction du rire et de la dérision comme outils pour rabaisser un adversaire et favoriser la mobilité sociale a d'ailleurs déjà été proposée par le biologiste Richard Alexander (1986).

De manière analogue, la vantardise, lorsqu'elle est crédible, peut être une manière de tenter d'influencer l'opinion des autres ou de mettre en valeur des qualités qui seraient passées autrement inaperçues (voir Cheng et al. 2010; Chapais 2012b). Par contre, cette stratégie n'est pas sans risques puisqu'elle peut facilement se retourner contre son auteur si elle s'avère non fondée ou si un adversaire décide d'attaquer l'authenticité des qualités ainsi exposées. Par exemple, il est risqué de vanter sa propre générosité, puisque cela pourra prendre l'apparence d'une recherche calculée de reconnaissance, ce qui va à l'encontre de la nature désintéressée et altruiste de cette qualité morale (Alexander 1987:102). De plus, si des affirmations, actions ou exagérations sont détectées comme étant non fondées ou contradictoires, cela peut alors être interprété comme un signal malhonnête et leur auteur risque alors de perdre de la crédibilité de manière générale et d'influencer ainsi les évaluations sociales futures à son égard à la baisse.

Une réelle démonstration de compétence est donc toujours plus crédible et efficace pour influencer les jugements sociaux, mais la propagation de rumeurs ou la narration d'exploits spectaculaires observés peuvent néanmoins avoir parfois un impact significatif sur la position sociale. En somme, peu importe quelle forme culturelle prend la compétition, que ce soit la recherche du gibier le plus gros ou le plus difficile à attraper, l'organisation des combats de lutte ou des spectacles de danse, en racontant ses propres exploits passés dans une chanson ou encore en médissant sur autrui, on s'attend à ce que la compétition dans le but de démontrer une performance supérieure et d'augmenter son statut relatif soit une tendance universelle (Chapais 2012b).

Affichage du statut

Tel que mentionné précédemment, l'évaluation de la qualité d'un partenaire ou d'un modèle se base notamment sur plusieurs signes observables de la compétence effective (Henrich et Gil-White 2001; Chapais 2012b), mais aussi sur l'observation de la déférence d'autrui et du prestige déjà acquis (Henrich et Gil-White 2001). En optimisant les signes externes du prestige, il serait alors possible d'attirer davantage d'admirateurs et d'augmenter ainsi sa position sociale. Les bénéfices sociaux et concrets acquis par la déférence des admirateurs contribueraient donc à augmenter davantage le statut des experts, de sorte que le pouvoir engendrerait davantage de pouvoir.

Les objets de prestige, qu'ils proviennent directement des capacités supérieures d'un expert ou qu'ils soient des cadeaux offerts par ses admirateurs, serviraient aussi à remplir ce rôle. Selon Plourde (2008; 2010), les objets de prestige pourraient être des signaux facilement identifiables par ceux qui cherchent un bon modèle ou un bon partenaire. Comme les biens matériels sont davantage permanents que les actions, leur impact est plus durable et ils seraient d'autant plus efficaces en tant que signaux de prestige. Il serait alors possible de se faire une idée des habiletés d'un individu en évaluant les objets et symboles de prestige qu'il possède et exhibe.

Pour être honnête, un symbole de prestige doit aussi être coûteux à produire (Zahavi et Zahavi 1997). Ainsi, des objets pourraient servir à afficher le prestige d'un individu s'ils sont rares ou difficiles à obtenir, s'ils prennent du temps à fabriquer ou s'ils sont dangereux à acquérir (Plourde 2008). C'est leur difficulté d'accès qui donne de la valeur aux objets et, par inférence, celui qui a su se les procurer devrait avoir des qualités notables. Ces biens peuvent découler directement d'une expertise dans un domaine d'activité spécifique tout comme ils peuvent être signe que leur propriétaire a un niveau général de succès suffisant pour avoir assez de temps libre pour fabriquer de tels objets (Plourde 2010).

Les exemples sont abondants dans la littérature : que ce soit les bordures de manteau en

fourrure d'ours polaire (Balicki 1989 [Netsilik]), les ornements en griffes d'ours, de chats sauvages ou d'aigles (par ex. Linton 1923:3 [shamans Pawnee]), les colliers en dents de requins (Mead 1930:114 [Samoans]), les somptueuses coiffes amérindiennes où chaque plume d'aigle représente un exploit guerrier (par ex. Lowie 1909:31 [Assiniboines]) ou bien le chef à peau de léopard des Nuers (Evans-Pritchard 1940). À l'opposé, aucun prestige n'est attaché systématiquement à la fourrure d'animaux chassés régulièrement et facilement, ou aux pierres communes non modifiées. Des objets peuvent représenter le prestige de leur propriétaire et acquérir une valeur symbolique uniquement parce que leur accès est limité ou dangereux. Ces arguments sont illustrés dans cet extrait d'une ethnographie samoane :

Flowers, leaves, fruit, seeds, and shells were readily available to all classes of society but the pig's tusk and whale's teeth owing to their scarcity and the necessity for more technique in converting them into ornaments, became associated with those of superior rank. The rarer ornaments were the ornamental adjuncts of the superior types of garments, and became a form of wealth, in themselves indicating higher social position. (Buck, 1930:635)

La société peut aussi être la source de la rareté d'un symbole en imposant des restrictions sociales pour limiter leur utilisation : l'affichage de certains symboles serait réservé aux chefs, shamans, guerriers ou personnes qui ont acquis ce droit. Par exemple, le tatouage est un symbole de statut chez les femmes ainues du Japon : seules les conjointes d'hommes au rang social élevé ont le droit d'exhiber cet art sur tout le pourtour des lèvres, les autres femmes n'ont cette partie du visage tatouée que partiellement (Ohnuki-Tierney 1974:61). Les symboles de prestige peuvent être aussi immatériels : par le biais d'une manière de s'exprimer, de comportements particuliers ou de gestes spéciaux. L'affichage d'un symbole de prestige restreint culturellement alors qu'il n'est pas mérité pourrait théoriquement être analogue à de la vantardise non fondée. Tel qu'argumenté précédemment, l'impact social de la malhonnêteté du signal pourrait avoir l'effet inverse de celui escompté. Ils deviennent alors des comportements risqués puisque, s'ils ne sont pas légitimes, il est possible que des sanctions soient imposées par le reste de la société.

On pourrait ajouter que si, comme l'affirme Lévi-Strauss, les femmes sont les « biens les plus précieux » des hommes (2002:71 [1949]), on pourrait alors s'attendre à ce qu'elles puissent

servir de symbole de prestige, particulièrement dans les sociétés qui permettent la polygynie^{xiii}. Même si cette idée peut paraître choquante, l'acquisition de nombreuses femmes ou d'une conjointe particulièrement désirable répond structurellement aux critères de définition d'un symbole de prestige : rareté relative, difficulté d'acquisition, difficilement falsifiable et facilement reconnaissable par autrui. La recherche de contrats de mariage multiples est d'ailleurs au cœur de la quête de prestige dans la société australienne tiwie (Hart et Pilling 1960; Goodale 1962; 1971).

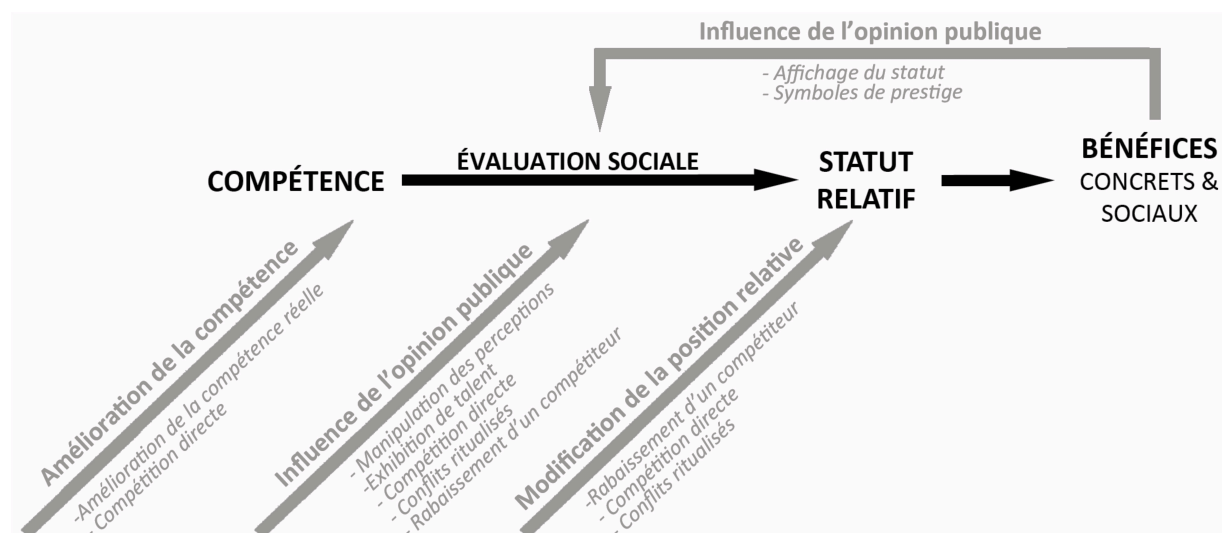


Figure 2. Principaux niveaux de la relation entre compétence et statut où s'opère la compétition pour le statut

Puisque les symboles de prestige permettent d'afficher le statut de leur propriétaire afin d'attirer davantage de déférence et de bénéfices tangibles, et qu'ils font partie intégrante de la compétition pour le statut (Plourde 2010), on s'attend à ce qu'il y ait émergence d'une compétition pour acquérir et accumuler ces marqueurs de compétence. Kelly affirme que la production de surplus de ressources est nécessaire pour qu'il y ait compétition (1995:318). Cela n'est cependant pas nécessairement le cas pour les tatouages, cicatrices, coiffures,

^{xiii} Théoriquement, les femmes pourraient aussi rechercher les mariages multiples. Par contre, leurs avantages ne seraient qu'économiques, puisqu'elles sont limitées biologiquement pour la reproduction. À l'inverse, plus un homme a de conjointes, plus il peut avoir d'enfants et ainsi augmenter sa valeur sélective globale. Les hommes subiront donc une pression sélective pour rechercher ce type d'alliance alors que ce ne sera pas le cas chez le sexe opposé.

vêtements, bijoux et objets rituels divers qui peuvent ainsi être acquis par mérite ou par des activités usuelles plus risquées et affichés fièrement afin d'impressionner et d'influencer l'auditoire

NATURE HUMAINE ET PROPENSIONS UNIVERSELLES

Le cadre évolutif exposé précédemment est nécessaire pour cibler de manière exhaustive les composantes sociales du pouvoir. En effet, ce n'est qu'en comparant avec d'autres espèces qu'il est possible de voir émerger les particularités humaines, mais aussi tous les éléments que l'on partage avec eux. Si l'on fait abstraction de l'approche phylogénique, certains éléments semblent tellement évidents qu'ils peuvent être tenus pour acquis ou négligés alors qu'ils constituent les fondements de la socialité humaine. À l'inverse, il est aussi possible d'exagérer l'importance ou l'originalité d'autres traits si l'on ne les contraste pas avec des caractéristiques similaires chez d'autres espèces (Chapais 2008). Même Henrich et Gil-White (2001) qui embrassent un point de vue évolutif, négligent quelque peu l'importance de la compétence générale d'un partenaire et des avantages concrets qu'il peut procurer, car ils partent du postulat que le prestige est une adaptation récente au problème de la transmission culturelle complexe. Une perspective plus large est nécessaire afin d'avoir un portrait complet du phénomène et c'est ce que visent les chercheurs de la nature humaine qui adoptent une perspective interspécifique et interculturelle (voir par ex. Barkow et al. 1992; Neuberg et al. 2010).

La biologie partagée par l'ensemble de l'humanité, la nature humaine, comprendrait bien sur notre génome, mais comme nous l'avons vu, un ensemble de processus et de mécanismes cognitifs complexes: certains sont uniques à notre espèce, mais une partie imposante est partagée avec nos apparentés simiens. Elle ne produirait pas seulement des traits physiques, mais aussi des propensions comportementales et sociales. Puisque les actions sont le produit du cerveau et que ce dernier est un produit de l'évolution comme n'importe quel autre organe, les comportements sociaux auraient aussi des fondements ancrés dans la biologie (voir par ex. Barkow et al. 1992; Neuberg et al. 2010).

Dans l'extension d'une théorie évolutive sur le lien de couple et les origines de la société humaine (Chapais 2008), Chapais (2012a; 2013a) a récemment développé un cadre conceptuel à trois niveaux pour expliquer comment l'ensemble des composantes de la nature humaine, comparativement à la nature des autres espèces de primates, permet l'émergence d'une socialité typiquement humaine. Au premier niveau, des *blocs de fondations* de la socialité humaines seraient composés de mécanismes *biopsychologiques* et de prédispositions universelles découlant de notre bagage phylogénique. Au deuxième niveau, l'interaction de ces mécanismes, entre eux, et avec le contexte social, produirait des régularités comportementales et des *propensions psychosociales universelles*, qui pourraient s'exprimer lorsque les conditions nécessaires sont réunies : 1) présence d'émotions et motivations, 2) modulation par la cognition et 3) présence d'un contexte social pertinent. Ces *propensions psychosociales* seraient des catégories comportementales abstraites et partagées par l'ensemble de l'humanité. Leur expression ne serait cependant pas automatique, mais elle serait conditionnelle au contexte social et environnemental. Ainsi, tous les humains qui partagent les mêmes caractéristiques fondamentales (âge, sexe, statut, parenté) et qui se retrouvent dans un contexte similaire auraient tendance à exprimer les mêmes classes générales de comportements. Les comportements observables, les formes concrètes et variables que peut prendre l'expression de ces catégories universelles, constitueraient le troisième niveau de ce cadre théorique: le domaine socioculturel (Chapais 2013a).

Ces *propensions psychosociales universelles* auraient des impacts sur tous les comportements sociaux et elles sous-tendraient tous les domaines d'activités humaines. Notamment, les processus de coopération et de compétition seraient fondamentaux pour comprendre les dynamiques de pouvoir. Le phénotype, la forme observable que prennent ces propensions serait le produit de leur interaction avec le cadre environnemental, individuel et culturel dans lequel elles s'expriment : elles seraient modulées par le contexte, dont le contexte culturel. Ainsi, on devrait retrouver ces *propensions psychosociales* dans toutes les cultures, mais sous

de multiples formes, expressions et variantes culturelles différentes (Chapais 2013a). Donc, même si une partie de la variance de l'ampleur des inégalités entre les différents peuples est explicable par l'écologie ou l'histoire culturelle, les dynamiques de pouvoir qui les rendent possibles devraient émerger de propensions biologiques communes.

L'objectif de mon travail sera donc de repérer, par une analyse comparative transculturelle, des comportements en apparence hétéroclites (niveau 3), mais qui partagent une structure commune pouvant illustrer les catégories universelles en lien avec les bases évolutives du pouvoir (niveau 2). En d'autres mots, je vais appliquer la méthode de recherche d'*universaux* transculturels utilisée notamment par la psychologie évolutionniste (Buss 2011: ch.2) dans l'objectif d'appuyer, ou de réfuter, ce cadre théorique, et de tenter d'établir des liens entre des catégories *biopsychosociales* abstraites et des comportements réels. On s'attend alors à ce que malgré un contenu spécifique, particulier et cohérent avec la logique interne de chacune des cultures étudiées, les catégories universelles énumérées ci-dessous, devraient néanmoins être omniprésentes, à la condition que le contexte soit propice à leur expression.

HYPOTHÈSES

Les théories évolutionnistes sur les origines du pouvoir ont permis de proposer les hypothèses et sous-hypothèses suivantes qui pourront être confrontées avec des données ethnographiques provenant de différents peuples.

Hypothèse 1. Relation entre compétence et statut : Les individus qui ont des habiletés

supérieures devraient généralement avoir un statut plus élevé (Henrich et Gil-White 2001; Chapais 2012b), parce qu'il est avantageux d'offrir de la déférence en échange d'un partenariat ou de la proximité avec des experts. La compétence peut être générale, mais risque d'être particulièrement prisée dans certains domaines d'activités spécifiques ou selon certaines conditions qui sont détaillées dans les six sous-hypothèses qui suivent.

- **Sous-hypothèse 1a. Domaines d'activités liés à la subsistance :** On s'attend à ce que la **compétence dans les activités liées à la subsistance entraîne un statut supérieur** (dérivé de Chapais 2012b), parce que l'accès à la nourriture est un besoin ultime et que l'expertise dans ce domaine peut être fondamentalement utile pour tous les membres du groupe.
- **Sous-hypothèse 1b. Domaines d'activités liés aux connaissances :** On s'attend à ce que la **compétence dans les domaines d'activités liés aux connaissances entraîne un statut supérieur** (dérivé de Chapais 2012b), puisque la plupart des activités sociales humaines reposent sur des connaissances variées et que l'accès à l'information fait partie des besoins essentiels.
- **Sous-hypothèse 1c. Domaines d'activités liés à la protection :** On s'attend à ce que la **compétence dans les domaines d'activités liés à la protection d'autrui entraîne un statut supérieur** (dérivé de Chapais 2012b) puisqu'un expert dans ces domaines contribue à la sécurité des membres de son groupe contre des dangers variés tels que des prédateurs, des ennemis, des intempéries, des catastrophes naturelles, des maladies, des parasites, des menaces surnaturelles ou même des conflits intragroupes.
- **Sous-hypothèse 1d. Qualité du partenaire :** Les **qualités générales et prosociales d'un bon partenaire devraient être reconnues et être valorisées de manière universelle**, puisque la qualité d'un partenaire influe directement sur les bénéfices potentiels de toute activité de coopération. Les qualités valorisées incluent notamment la loyauté, la générosité, l'honnêteté, la fiabilité, la serviabilité, le contrôle de soi, un bon jugement, la vaillance et l'assiduité. On s'attendra aussi à ce que les caractéristiques inverses telles que la paresse, l'égoïsme ou l'avarice soient dépréciées dans toutes les cultures.

- **Sous-hypothèse 1e. Relation entre âge et statut :** Les individus plus âgés devraient **généralement recevoir plus de prestige que leurs cadets** (Henrich et Gil-White 2001), puisque les aînés ont pu accumuler davantage d'expérience et de connaissances et ils devraient être plus compétents dans l'exécution des activités, ou être de meilleurs modèles et instructeurs pour transmettre leur savoir.
- **Sous-hypothèse 1f. Autres domaines de compétence :** On s'attend à ce que la **compétence dans différents domaines d'activités valorisées par un groupe donné entraîne un statut supérieur au sein de ce groupe** (dérivé de Chapais 2012b). Ces sphères de compétence peuvent être liées aux croyances, aux arts, à la fabrication d'outils, aux sports ou à tout autre critère culturel auquel la population en question accorde de la valeur. Chacun de ces domaines n'entraînerait pas nécessairement un statut supérieur de manière universelle, mais c'est la corrélation entre le statut et la valorisation sociale d'une activité qui devrait se retrouver chez tous les peuples.

Hypothèse 2. Évaluation et comparaison sociale : On s'attend à ce qu'une **évaluation sociale de la compétence relative des individus soit effectuée par observation et comparaison des performances et par le biais d'émotions sociales** (dérivé de Chapais 2012b), puisque cela est nécessaire afin d'ordonner les individus entre eux en fonction de leur compétence et ainsi pouvoir identifier les experts. Des mécanismes proximaux tels que des émotions sociales serviraient à mesurer la valeur relative des performances observées. Le raisonnement est détaillé dans les trois sous-hypothèses qui suivent :

- **Sous-hypothèse 2a. Émotions liées à l'auto-évaluation :** On s'attend à ce que des **émotions positives ou négatives soient ressenties par un acteur à la suite de ses propres performances** (dérivé de Chapais 2012b), ce qui peut lui servir d'indices sur l'ampleur de son propre succès (ou de son échec) et lui permettre d'ajuster son comportement en conséquence. Ces émotions incluent notamment la fierté, la honte, l'autosatisfaction, la joie et le plaisir.

- **Sous-hypothèse 2b. Émotions liées à l'observation d'autrui :** On s'attend à ce que des émotions positives ou négatives soient ressenties par ceux qui observent les performances d'autrui (dérivé de Chapais 2012b), puisque la valence de ces émotions sert à mesurer la valeur d'une performance et de celui qui l'exécute. Des émotions telles que la joie, l'excitation, l'amusement devraient être éprouvées par les témoins d'une bonne prestation alors que des émotions telles que le dégoût, la répulsion, et même le mépris, devraient accompagner l'observation d'une piètre performance.
- **Sous-hypothèse 2c. Évaluation sociale :** On s'attend à ce que les observateurs aient un rôle actif dans la comparaison et l'évaluation des performances (dérivé de Chapais 2012b) : ils peuvent en discuter entre eux, se déplacer pour observer, applaudir, relater des exploits passés, émettre des encouragements, crier, siffler, etc.

Hypothèse 3. Bénéfices retirés par les admirateurs : Il devrait exister un biais universel pour être attiré par les experts afin de pouvoir s'associer avec eux (Henrich et Gil-White 2001; Chapais 2012b), puisqu'il serait adaptatif, au sens darwinien du terme, de choisir comme partenaires et modèles les individus les plus compétents. Le raisonnement est détaillé dans les trois sous-hypothèses qui suivent :

- **Sous-hypothèse 3a. Attraction envers les experts:** On s'attend à ce qu'il y ait un biais pour admirer et être attiré par les experts puisque cela motive la recherche de proximité et le désir de s'associer avec un meilleur partenaire (Henrich et Gil-White 2001; Chapais 2012b).
- **Sous-hypothèse 3b. Avantages liés au partenariat avec un expert (coopération) :** On s'attend à ce que ceux qui s'associent avec un partenaire compétent puissent profiter de services ou de bénéfices concrets de meilleure qualité ou en plus grande quantité (dérivé de Chapais 2012b), puisque cet expert est plus apte à obtenir des ressources prisées ou à fournir des services spécialisés et de qualité.

- **Sous-hypothèse 3c. Avantages liés à l'apprentissage :** On s'attend à ce que ceux qui s'associent avec un expert puissent recevoir un apprentissage de meilleure qualité (Henrich et Gil-White 2001) en profitant d'un meilleur modèle à imiter et d'enseignements de qualité supérieure.

Hypothèse 4. Bénéfices retirés par l'expert : De manière universelle, les experts devraient recevoir davantage de privilèges et de pouvoir que leurs pairs (Henrich et Gil-White 2001; Chapais 2012b), parce que les individus les plus compétents sont davantage sollicités pour leur aide et leurs connaissances, et que leurs admirateurs sont prêts à leur offrir de la déférence contre des services et de la proximité. Les types de bénéfices reçus sont détaillés dans les trois sous-hypothèses qui suivent :

- **Sous-hypothèse 4a. Avantages sociaux :** On s'attend à ce que les experts tirent profit d'une asymétrie de pouvoir et de dépendance sur leurs pairs et qu'ils en tirent des avantages sociaux (Henrich and Gil-White 2001; Chapais 2012b) lorsque certaines conditions sont réunies. 1) On peut leur consentir davantage de pouvoir sur les plans de l'influence, du prestige et du contrôle, 2) il peut y avoir une reconnaissance publique de leur statut, de leur prestige et de leurs habiletés et 3) ils peuvent avoir un accès préférentiel à des rôles importants au sein de leur groupe.
- **Sous-hypothèse 4b. Avantages concrets :** On s'attend à ce que les experts bénéficient de privilèges concrets (Henrich et Gil-White 2001; Chapais 2012b) qui découlent de la déférence qu'on leur offre. 1) Ces bénéfices peuvent être tant des cadeaux matériels qu'un accès préférentiel à certaines ressources prisées. 2) Ils peuvent aussi recevoir un traitement différentiel, tel que l'exemption de certaines tâches ou une tolérance accrue à leur déviance aux normes sociales, ou recevoir des offres d'aide et de l'affection plus fréquemment.

- **Sous-hypothèse 4c. Accès aux partenaires sexuels : On s'attend à ce que les individus ayant plus de prestige aient un meilleur accès à des partenaires sexuels^{xiv}** (Henrich et Gil-White 2001; Chapais 2012b) puisque le statut serait adaptatif au sens darwinien du terme et comme l'accès à un partenaire sexuel est le lien le plus direct vers l'augmentation du succès reproducteur, ce bénéfice serait le plus important au point de vue évolutif. Les avantages peuvent être en termes de quantité (polygamie), de qualité (santé, beauté, intelligence, productivité, force, habiletés...), d'un choix plus large ou d'un accès plus précoce.

Hypothèse 5. Compétition pour le statut : On s'attend à ce qu'il existe une tendance universelle pour entrer en compétition dans le but d'acquérir un statut supérieur (dérivé de Chapais 2012b), puisqu'un statut élevé procure des avantages notables et que le statut est essentiel pour la satisfaction des autres besoins ultimes (Chapais 2012a). Cette compétition peut prendre de nombreuses formes qui sont détaillées dans les sept sous-hypothèses qui suivent :

- **Sous-hypothèse 5a. Amélioration de la compétence : On s'attend à ce qu'il existe une tendance universelle à vouloir augmenter son niveau de compétence réelle** (dérivé de Chapais 2012b), puisque l'acquisition du statut nécessite la démonstration d'une compétence supérieure. L'amélioration des habiletés peut se faire par la répétition, l'exercice, les sports d'entraînement et les jeux d'apprentissage qui perfectionnent les habiletés nécessaires aux activités valorisées socialement.
- **Sous-hypothèse 5b. Compétition directe : On s'attend à ce qu'il existe une tendance universelle à entrer directement en compétition dans les activités où la compétence entraîne normalement un statut supérieur** (dérivé de Chapais 2012b), notamment dans les activités liées à la satisfaction des besoins ultimes. Cette compétition peut se faire à

^{xiv} Cette sous-hypothèse fait structurellement partie de la précédente, mais, considérant l'importance du choix d'un partenaire sexuel sur la valeur sélective globale, il est probable que cette sous-catégorie constitue une catégorie universelle à part entière et qu'il sera donc possible d'en documenter les manifestations.

plusieurs niveaux : vitesse, productivité, dangerosité, niveau de difficulté et qualité d'exécution de différentes activités.

- **Sous-hypothèse 5c. Exhibition de talent :** On s'attend à ce qu'il existe une **tendance universelle à vouloir faire la démonstration de sa compétence devant témoins afin d'augmenter sa position sociale relative dans l'opinion des observateurs** (dérivé de Chapais 2012b); soit en affichant son talent lors de performances et spectacles, ou en participant à des compétitions pour se mettre en valeur en confrontant un adversaire, et ce, devant un public pertinent.
- **Sous-hypothèse 5d. Manipulation des perceptions :** On s'attend à ce qu'il existe une **tendance universelle pour tenter d'influencer indirectement l'opinion publique afin d'augmenter sa position sociale relative** (dérivé de Chapais 2012b), ce qui peut être fait par des manipulations verbales (vantardise, justification des échecs), sociales (alliances politiques, appui de personnes influentes) ou par le langage non verbal (posture, attitude, gestes).
- **Sous-hypothèse 5e. Symboles de prestige :** On s'attend à ce qu'il existe une **tendance universelle à rechercher et afficher des objets et symboles associés au prestige** (élaboré à partir de Plourde 2008; 2010), puisque cela attire davantage d'admirateurs et de déférence. Ces symboles peuvent être matériels, mais aussi des modifications corporelles ou des comportements particuliers.
- **Sous-hypothèse 5f. Conflits ritualisés :** On s'attend à ce que les conflits réels prennent une **dimension ritualisée puisqu'en plus de confronter directement un adversaire, les confrontations comportent presque toujours une dimension publique où les observateurs jouent un rôle dans l'évaluation de l'issue du conflit** (dérivé de Chapais 2012b). L'objectif n'est donc pas restreint à vaincre l'adversaire, mais vise aussi à convaincre les témoins de sa supériorité.

- **Sous-hypothèse 5g. Rabaissement d'un compétiteur :** On s'attend à ce qu'il existe une **tendance universelle à vouloir abaisser le statut d'un adversaire puisque cela permet ainsi d'augmenter sa propre position relative** (dérivé de Chapais 2012b) que ce soit par des humiliations publiques, des attaques à la réputation (diffamation, rumeurs, médisances) ou un humour mesquin (moquerie, dérision, sarcasme).

Plusieurs autres hypothèses ont été énoncées par Henrich et Gil-White et de nombreuses autres pourraient être tirées des théories exposées, mais des restrictions de temps et de faisabilité ont limité la portée de la recherche à ces 5 hypothèses principales et 22 sous-hypothèses. Certaines de ces prévisions seraient aussi mieux servies par des études d'observation du comportement plutôt que par une analyse de la littérature, alors que, pour d'autres, il est simplement peu probable que ce type d'information se retrouve dans les ethnographies.

En résumé, dans les sociétés non hiérarchisées, le statut, le prestige et l'influence dériveraient de la compétence supérieure d'un individu et de son utilité pour les autres : ils ont besoin de lui et en retour ce dernier en tire des avantages (Johnson et Earle 2000:134; Henrich et Gil-White 2001; Chapais 2012b). Bien que les sociétés de chasseurs-cueilleurs modernes ne soient pas un modèle parfait pour représenter l'ensemble de l'humanité, identifier les fondements des différences de statut et de pouvoir dans les sociétés les plus égalitaires serait un appui non négligeable à l'hypothèse selon laquelle il existerait des mécanismes inhérents à notre espèce qui tendent vers l'émergence d'asymétries de pouvoir et finalement vers un accroissement des inégalités sociales, et ce, de manière universelle.

CHAPITRE III. MÉTHODOLOGIE

Les hypothèses développées dans le chapitre précédent seront testées à l'aide de la littérature ethnographique sur les chasseurs-cueilleurs. À l'aide d'un moteur de recherche conçu pour la comparaison transculturelle, l'objectif sera de repérer des passages de texte qui illustrent ou réfutent l'existence des propensions universelles probables identifiées au point de vue théorique. Bien que les hypothèses postulent l'existence de causalités, les limites imposées par cette méthode ne permettent pas de tester directement la relation de cause à effet, ce sont les corrélations entre les différentes composantes d'un énoncé qui seront documentées. Ainsi, je vise à repérer des corrélations positives entre la compétence et le statut, entre la présence d'émotions et l'observation de performances, entre le statut et les bénéfices reçus, etc. Une méthodologie similaire visant à recenser des preuves au sein de la littérature ethnographique a d'ailleurs déjà été utilisée par d'autres auteurs s'intéressant au pouvoir chez les chasseurs-cueilleurs (Erdal et Whiten 1996; Boehm 2008 ; 2012). Ce chapitre présentera la base de données utilisée pour cette recherche, les méthodes et les critères d'échantillonnage, la méthode d'analyse qualitative et d'extraction des résultats ainsi que la méthode d'analyse quantitative

Le *eHRAF of World Cultures* (2013) est une base de données virtuelle et une collection d'ethnographies qui s'inscrivent dans une lignée de projets visant à répertorier l'ensemble des cultures mondiales et faciliter la comparaison transculturelle (Murdock 1967; 1969; 1981). Le *eHRAF* couvre 280 cultures différentes et comprend un résumé et une collection d'ouvrages ethnographiques pour chacune d'elles. Chaque paragraphe des ethnographies est codé par sujet selon des catégories définies par Murdock et ses collaborateurs (2008) dans le *Outline of Cultural Materials (OCM)*. Le moteur de recherche en ligne permet de sonder la littérature de manière efficace, grâce à une recherche par sujets et/ou par mots-clés, à l'intérieur même des textes sources. Les cultures sont aussi classées par emplacement géographique et par mode de subsistance.

CHOIX DES ETHNIES

Parmi les ethnies couvertes par le *eHRAF*, dix cultures ont été sélectionnées pour représenter les sociétés relativement égalitaires. L'échantillon devait être sélectionné de manière la plus aléatoire possible, tout en ayant une large distribution géographique, une couverture ethnographique suffisante et une certaine homogénéité en termes d'organisation sociale.

Malgré l'occupation de niches écologiques variées, les chasseurs-cueilleurs relativement égalitaires partagent néanmoins un environnement social similaire : ils vivent au sein de groupes restreints, où tous se connaissent et sont interdépendants les uns des autres. Dans ce type de groupe, toutes les personnes du même âge et sexe devraient avoir sensiblement les mêmes activités. À cet égard, il devrait y avoir moins de domaines d'expertises variés, et donc potentiellement moins de hiérarchies distinctes : les critères de compétence devraient être les mêmes pour tous les membres du groupe qui partagent les mêmes caractéristiques fondamentales (âge et sexe). Par conséquent, il devrait être plus facile de faire ressortir des propensions universelles et cibler les critères culturels de compétence dans un groupe égalitaire comparativement à un groupe où il y aurait une multiplication des structures hiérarchiques parallèles et des critères d'appréciations différents selon la position déjà acquise.

Puisque les théories évolutionnistes de l'émergence du pouvoir s'ancrent davantage dans les interactions sociales que dans le rapport à l'environnement, le critère d'égalité relative fut prépondérant par rapport à celui du mode de subsistance. Les chasseurs-cueilleurs hiérarchisés ont été exclus de l'échantillon, alors que des peuples égalitaires, mais qui pratiquent l'horticulture ont été inclus puisqu'ils reflètent davantage cet environnement *social* primitif. De plus, en sélectionnant spécifiquement les groupes les plus égalitaires, je vise aussi à minimiser la confusion engendrée par l'amalgame du pouvoir de dominance avec celui basé sur l'influence. Dans ce type de société, comme la structure sociale ne favorise pas l'institutionnalisation du pouvoir, il serait plus facile pour un groupe de destituer un chef inapte; les rôles ascendants devraient refléter plus fidèlement la compétence plutôt qu'une

fonction sociale dissociée du mérite.

Une première sélection a été effectuée en utilisant le *Probability Sample Files (PSF)*, un échantillon aléatoire stratifié tiré du *eHRAF World Cultures*^{xv} qui comprend 60 cultures (voir Lagacé 1979; Ember et Ember 2001:chap. 6). De cette liste, seules les 12 cultures classées par le *eHRAF* comme *chasseurs-cueilleurs* ou *principalement chasseurs-cueilleurs* ont été retenues. De ce cadre d'échantillonnage, une deuxième sélection a été effectuée en fonction d'un critère d'*égalité relative*. Pour être retenues dans l'échantillon, les ethnies devaient être le plus égalitaires possible ou offrir une chance égale à tous les membres du groupe (d'un même sexe) d'augmenter leur statut de manière équivalente. Le territoire, les biens matériels de valeur ou le statut ne devaient pas pouvoir être acquis de manière héréditaire. La présence de chefs était acceptable, mais ils ne devaient pas avoir un pouvoir de contrainte ou de sanction sur les autres membres de leur groupe. Les individus du groupe ne devaient pas accumuler de richesses notables. Les cultures où l'on retrouve un fort prix de la mariée ou d'autres échanges asymétriques qui créent une dette difficile à rembourser ont été exclues.

Cependant, si ces critères théoriques idéaux avaient été appliqués de manière stricte, presque aucune ethnie n'aurait passé ce filtre; tous les primates ont tendance à favoriser leurs apparentés (voir par ex. S. Gouzoules et H. Gouzoules 1987; Bernstein 1991) et l'être humain n'est pas une exception. Des écarts mineurs ont donc été tolérés, mais l'hérédité du pouvoir ou des ressources ne devait pas être systématique ni engendrer des différences de statut notables^{xvi}. Cette deuxième sélection a été faite à partir des résumés culturels du *eHRAF (2013)*. Des 12 sociétés de chasseurs-cueilleurs présents dans le *PSF*, sept ont été

^{xv} Méthode d'échantillonnage du PSF : Le monde a été divisé en 60 zones culturelles et une ethnie par zone a été sélectionnée au hasard. Les sociétés admissibles devaient répondre à certains critères de qualités tels qu'un minimum de 1200 pages de texte à leur sujet, des contributions substantielles par au moins deux auteurs différents et la présence d'un ethnographe pour une période d'au moins un an.

^{xvi} Malgré une certaine tolérance face aux critères de sélection, il a tout de même été assez difficile de trouver 10 sociétés admissibles.

éliminées par ce critère d'égalité. Les Mbuti, Andamanais, Inuits du Cuivre, Wichí^{xvii} et Ona ont ainsi été retenus pour l'étude.

Parmi les sociétés de chasseurs-cueilleurs du *eHRAF* et en fonction des aires géographiques moins couvertes, les Tiwi, San et Semang ont été ensuite ajoutés puisqu'ils étaient les seules ethnies supplémentaires de leur continent à répondre à la fois au critère d'égalité et à avoir une couverture ethnographique suffisante (minimum de 900 pages de texte accessibles via le *eHRAF*). En Amérique du Nord, les Chipewyan ont été les premiers chasseurs-cueilleurs, dont le résumé a été consulté, à satisfaire ces critères. Aucune ethnie ne répondait aux critères d'échantillonnage en Europe, en Amérique centrale ni au Moyen-Orient.

Bien que les Yanomami soient classés par le *eHRAF* comme des horticulteurs, ils sont inclus dans *The Cambridge encyclopedia of hunters and gatherers* (Lee et Daly 1999). Puisqu'ils font partie du *PSF*, ils ont été aussi inclus dans l'échantillon de la présente investigation. Il est tout de même important de mentionner que cette ethnie est un cas limite pour d'autres raisons, notamment parce que la position de chef serait partiellement héréditaire et reviendrait à l'individu le plus vieux d'une patrilignée, à la condition qu'il soit apte à occuper ce rôle. Par contre, ce chef n'a pas de pouvoir autoritaire et il est possible que plusieurs chefs coexistent dans un groupe. D'autres rôles d'ascendance, dont celui de chef de guerre, sont acquis par mérite. Johnson et Earle les ont d'ailleurs utilisés pour illustrer le type d'organisation sociale en *groupes locaux acéphaliques* (2000:36, chap. 6). Donc, puisque l'hérédité du statut de chef n'est pas complètement systématique, qu'une forte portion du rôle réside dans la compétence de l'individu, que le chef n'a pas le pouvoir coercitif et que les rôles entraînant du pouvoir peuvent être partagés entre plusieurs individus, les Yanomami ont aussi été retenus.

^{xvii} L'appellation Wichí a été préférée au terme Mataco utilisé par le *eHRAF* parce que ce deuxième terme serait entaché d'une certaine connotation péjorative.

TABLEAU I. ETHNIES RETENUES ET CRITÈRES DE SÉLECTION

MBUTI <i>Afrique centrale, Forêt équatoriale</i> Échantillon PSF	<ul style="list-style-type: none"> - Chasseurs-cueilleurs nomades, pêche dans certains groupes - Fortement égalitaires; aucun chef - Territoire appartient au groupe - Généralement monogames, polygynie permise mais limitée
SAN <i>Afrique septentrionale Désert du Kalahari</i> Non-PSF	<ul style="list-style-type: none"> - Principalement chasseurs-cueilleurs ; semi-nomades - Fortement et explicitement égalitaires ; aucun chef reconnu officiellement - Territorialité liée à l'accès aux points d'eau qui est associée à un ou plusieurs «propriétaires» et à leurs apparentés, cependant l'accès est la plupart du temps accordé à ceux qui en font la demande - Polygynie permise
ANDAMANAIS <i>Asie du Sud Îles d'Andaman</i> Échantillon PSF	<ul style="list-style-type: none"> - Chasseurs-cueilleurs, pêcheurs nomades - Chef officieux occasionnel au statut non héréditaire, sans pouvoir exécutif - Pas de territorialité individuelle - Outils et canots peuvent être hérités, mais ne sont pas une source de pouvoir; monogamie stricte
SEMANG <i>Asie du Sud-Est Malaisie péninsulaire</i> Non-PSF	<ul style="list-style-type: none"> - Chasseurs-cueilleurs nomades - Normes égalitaires; absence de chef - Dans certains groupes, le statut de shaman est partiellement héréditaire - Territoire appartient au groupe - Les ressources alimentaires appartiennent à tout le monde, elles ne deviennent propriété privée qu'une fois collectées ; polygamie permise, mais rare
TIWI <i>Australie Îles au Nord-Ouest du continent</i> Non-PSF	<ul style="list-style-type: none"> - Chasseurs-cueilleurs, pêcheurs nomades - Gérontocratie; statut non héréditaire ; les chefs de maisonnée ont davantage de pouvoir, mais surtout sur les membres de leur famille - Territorialité tribale fluide, non individuelle - Accumulation de capital sous forme de conjointes, non héréditaire - Héritage restreint de possessions individuelles par la famille du défunt, mais aucun objet qu'y ne soit source de pouvoir; polygynie fréquente et socialement valorisée
INUIT DU CUIVRE <i>Amérique du Nord Arctique central</i> Échantillon PSF	<ul style="list-style-type: none"> - Chasseurs et pêcheurs nomades - Valeurs égalitaires; aucun chef reconnu officiellement - Pas de territorialité effective - Héritage minimal de possessions individuelles, sans patron précis ; polygamie permise
CHIPEWYAN <i>Amérique du Nord Prairies du Canada</i> Non-PSF	<ul style="list-style-type: none"> - Chasseurs-cueilleurs nomades - Aucun chef reconnu officiellement - Territoire appartient au groupe - Possessions très limitées et non héréditaires; polygynie permise
YANOMAMI <i>Amérique du Sud Forêt amazonienne</i> Échantillon PSF	<ul style="list-style-type: none"> - Chasseurs-cueilleurs et horticulteurs semi-sédentaires - Reconnus comme égalitaires; statut officiellement non héréditaire - Chef semi-héréditaire : le plus vieil homme compétent du patrilignage le plus nombreux ; aucun pouvoir exécutif ou de coercition ; rôle de représentant du groupe - Possibilité d'avoir plusieurs chefs par village, dont des chefs de guerre au statut non héréditaire - Territorialité de groupe, lorsqu'une parcelle de forêt est dégagée pour un jardin, elle appartient à celui qu'y l'exploite pendant cette saison. Propriété du territoire non permanente - Aucun héritage de possessions individuelles ; polygynie permise et relativement fréquente
WICHÍ <i>Amérique du Sud Grand Chaco</i> Échantillon PSF	<ul style="list-style-type: none"> - Chasseurs-cueilleurs, pêcheurs semi-nomades; un peu d'horticulture - Égalitaires; porte-parole élu, mais sans aucun pouvoir exécutif ; décisions prises par le conseil du village qui est composé de tous les adultes du groupe - Aucune territorialité individuelle - Aucun héritage de possessions individuelles ; polygynie permise
ONA <i>Amérique du Sud Terre de Feu</i> Échantillon PSF	<ul style="list-style-type: none"> - Chasseurs-cueilleurs nomades, pêche limitée - Statut non héréditaire; chef officieux : un aîné de la bande ; aucun pouvoir autoritaire ni de coercition - Territorialité au niveau du lignage, non individuelle - Polygynie relativement peu fréquente et souvent désapprouvée socialement

Tableau détaillant les ethnies retenues pour l'échantillon, l'échantillon d'origine (PSF ou non), l'emplacement géographique, le mode de subsistance, les critères d'égalité relative et les types d'unions maritales. Ces données proviennent principalement des résumés du eHRAF et ont été complétées par les ethnographies consultées.

Une fois que ces dix ethnies ont été sélectionnées et que la collecte a été entamée, l'échantillon est resté tel quel. Il n'a pas été modifié même si de nouvelles informations provenant des ethnographies pouvaient parfois contredire les résumés du *eHRAF* ou les critères de sélection. Les dix sociétés retenues ainsi que leurs caractéristiques principales en lien avec les critères de sélection sont détaillées dans le tableau I et leur distribution mondiale est illustrée dans la figure 3.



Figure 3. Distribution géographique des ethnies retenues pour l'analyse. Cette carte a été construite à partir des coordonnées géographiques provenant de l'Atlas of World Cultures (Murdock 1981) et complétée par les résumés du *eHRAF* (2013).

COLLECTE DES DONNÉES

La collecte des données a été effectuée en utilisant le moteur de recherche avancé du *eHRAF* par catégories de sujets *OCM* (Murdock et al. 2008) et par mots clés. Ce moteur permet de faire des équations de recherche complexes en combinant les ethnies choisies avec un ou plusieurs sujets et/ou avec un ou plusieurs mots clés en utilisant des opérateurs booléens. Les résultats obtenus renvoient directement au paragraphe pertinent à l'intérieur même des textes ethnographiques.

Certaines catégories du *OCM* ont été particulièrement efficaces pour la recherche des corrélations entre compétence, statut et bénéfices de l'expert puisque leurs sujets sont similaires aux concepts à l'étude, notamment les sujets codés 554 : *Statut, rôle et prestige* et 555 : *Mobilité par le statut*. Les descriptions qui suivent permettent de bien saisir la pertinence de ces catégories pour les hypothèses 1 et 4, et dans une moindre mesure pour les autres hypothèses.

554. Status, role and prestige. *Relative prevalence of ascribed and achievable statuses; statuses adapted to particular personality types; general comments on the social ranking of statuses and roles; types of roles and achievable statuses which bring the largest rewards in prestige; individuals typifying the foregoing (e.g., celebrities, national heroes); symbolic tokens of the achievement of prestige (e.g., medals, titles, insignia, praise songs, special privileges, coats of arms); general statements on the various avenues of mobility (e.g., technological skill, wealth, shrewdness, valor, piety, wisdom); etc.*

555. Talent Mobility. *Extent to which prestige can be gained by mastering or excelling in some complex or difficult cultural activity (e.g., religious ritual, fine arts, scholarship, war, technology, business); talents and skills most highly rewarded in prestige (e.g., directly rather than indirectly through the material remuneration they may bring); frequency with which such channels of mobility are chosen; desirable statuses achievable thereby; symbolic tokens of success; specific techniques (e.g., counting group, writing a bestseller, making a scientific discovery, winning an Olympic race); etc. (Murdock et al. 2008: accès en ligne via le eHRAF)*

D'autres codes *OCM* ont été utilisés, mais ils répondaient moins directement à la problématique, produisant un plus grand nombre de résultats non pertinents. Selon le nombre de résultats obtenus, ces sujets ont parfois été combinés avec des mots-clés ou avec d'autres codes *OCM* et sélectionnés après lecture du paragraphe. La liste des codes *OCM* les plus utilisés pour chacune des hypothèses est exposée dans le tableau II. Aucun sujet *OCM* ne recouvrait aussi bien les hypothèses 2, 3 ou 5 que le faisaient les codes 554 et 555 pour les deux autres hypothèses.

Afin de faciliter la lecture des résultats, le type d'information spécifique recherchée pour chacune des hypothèses et sous-hypothèses est détaillé dans une série de cinq tableaux qui se trouvent dans le chapitre des résultats (tableaux V p.64, VII p.70, IX p.74, XI p.79 et XIII

p.87). Les mots-clés utilisés sont des traductions anglaises et des synonymes dérivés des termes composant ces listes, ainsi que d'autres termes spécifiques à chaque culture (par ex. *hxaro*^{xviii} pour les San ou *Guapo*^{xix} pour les Yanomami).

TABLEAU II. CODES OCM UTILISÉS POUR LA COLLECTE DE DONNÉES

1. Relation entre compétence et statut		
156. Personnalité sociale	558. Mobilité descendante	729. Vétérans de guerre
157. Traits de personnalité	561. Stratification liée à l'âge	756. Shamans et psychothérapeutes
181. Éthos	577. Éthique	759. Personnel médical
200 à 208. Recherche de nourriture	578. Antagonismes intragroupes	791. Magiciens et devins
554. Statut, rôle et prestige	622. Chefs de communauté	792. Prophètes et ascètes
555. Mobilité par le talent	623. Conseils de communauté	887. Activités des aînés
556. Accumulation de richesse	628. Relations intergroupes	888. Statut et traitement des aînés
557. Mobilité par manipulation	720. Guerre	
2. Évaluation et comparaison sociale		
152. Motivations et émotions	208. Opinion publique	
3. Bénéfices retirés par les admirateurs		
152. Motivations et émotions	868. Transmission des habiletés	
4. Bénéfices retirés par l'expert		
554. Statut, rôle et prestige	581. Bases du mariage	624. Officiers locaux
555. Mobilité par le talent	595. Polygamie	837. Relations extra-conjugales
556. Accumulation de richesse	622. Chefs de communauté	
558. Mobilité descendante	623. Conseils de communauté	
5. Compétition pour le statut		
292. Vêtements spéciaux	5311. Arts visuels	554. Statut, rôle et prestige
300-306. Ornements	533. Musique	555. Mobilité par le talent
521. Conversations	535. Danse	557. Mobilité par manipulation
522. Humour	536. Arts dramatiques	558. Mobilité descendante
524. Jeux	537. Art oratoire	578. Antagonismes intragroupes
526. Sports athlétiques	538. Littérature	857. Activités de l'enfance
5310. Arts verbaux		

Puisque le moteur de recherche repère des résultats au niveau du paragraphe, les pages précédant et suivant un résultat pertinent pouvaient être examinées. De plus, lorsque les données semblaient insuffisantes, une lecture de sections ou de chapitres ciblés à l'aide de la table des matières des ethnographies pouvait contribuer à compléter la collecte des données. Comme l'objectif consistait à documenter l'existence de corrélations, la collecte des données n'est pas exhaustive : les ethnographies étaient sondées jusqu'à ce qu'un nombre

^{xviii} Hxaro : système d'échange

^{xix} Guapo : celui qui brave, qui provoque et qui est agressif

suffisant^{xx} de données pour chaque hypothèse soit obtenu ou jusqu'à ce que les méthodes mentionnées précédemment ne tirent plus de résultats.

Comme la couverture ethnographique est grandement variable d'une ethnie à l'autre, cela a nécessairement des impacts dans la collecte des données; il est plus facile de trouver les éléments recherchés lorsqu'un plus grand nombre de pages ont été écrites au sujet d'un peuple, que plusieurs auteurs s'y sont intéressés et que certains d'entre eux se sont particulièrement intéressés au pouvoir et à la compétition. Le nombre de pages de texte ethnographiques accessibles par le *eHRAF* ainsi que le nombre de sources utilisées sont répertoriés dans le tableau III. La liste des articles et monographies utilisés pour chacune des ethnies se trouve dans l'annexe I. Un plus grand nombre de textes ont été consultés, mais seuls ceux desquels des données utiles ont été extraites sont documentés dans ces tableaux.

TABLEAU III. SOURCES DISPONIBLES ET UTILISÉES

Ethnies	Nombre de sources utilisées	Nombre de pages disponibles (<i>eHRAF</i>)
MBUTI	6	1536
SAN	24	6655
ANDAMANAIS	7	1376
SEMANG	6	1305
TIWI	11	960
INUITS DU CUIVRE	15	3113
CHIPEWYANS	23	3449
YANOMAMI	9	1103
WICHÍ	9	934
ONA	5	2456

ANALYSE QUALITATIVE

Une fois repérée, l'information pertinente du texte a été extraite et compilée sous la forme d'*énoncés synthétiques* qui sont une courte synthèse des éléments pertinents d'un passage

^{xx} Voir la section sur l'analyse quantitative (p.57) pour une description des critères déterminant la quantité d'information jugée suffisante.

de texte retenu. Le dictionnaire Le Grand Robert-Collins (2004) a été utilisé systématiquement comme source primaire pour les traductions, qui ont été complétées par le dictionnaire en ligne *thesaurus.com* (IAC Corporation 2013), les dictionnaires du logiciel *Antidote* (Druide informatique inc 2003) et le *Grand Robert de la langue française* (2005).

Les énoncés synthétiques ont été produits en déconstruisant les idées des auteurs en éléments de preuves, puis chaque énoncé a été classé dans une catégorie qui recoupe la sous-hypothèse qu'il appuie. Une phrase riche contenant une énumération de traits pouvait constituer la base de nombreux énoncés synthétiques distincts. De plus, les catégories ne sont pas mutuellement exclusives et certains énoncés pouvaient être classés dans les catégories de plusieurs sous-hypothèses à la fois. Le nombre des énoncés est important puisqu'il constitue l'unité de base utilisé pour l'analyse qualitative. Par exemple, la phrase « Sa générosité et sa fiabilité lui valent du respect, du prestige et une grande renommée » pourra être déconstruite en deux énoncés qui appuient l'hypothèse 1 et en trois énoncés qui appuient l'hypothèse 4. Des exemples de cette analyse qualitative sont présentés dans le tableau IV.

Si l'on postule que la redondance au sein des sources serait un indice de l'insistance de l'auteur sur un sujet donné et qu'il a donc jugé cette information relativement importante, lorsqu'une idée était répétée à plusieurs reprises, elle a pu être compilée plus d'une fois si des mots différents étaient utilisés ou si les mêmes mots étaient utilisés sur des pages différentes. Si les mêmes mots étaient utilisés dans la même page, ils n'ont été compilés qu'une seule fois.

Ce qui suit présentera les critères de sélection des citations utilisées pour l'analyse et des exemples afin d'illustrer le type d'information retenue et exclus. Lorsque le terme « liens » est utilisé, il fait référence aux liens entre les deux parties d'une corrélation recherchée pour appuyer les hypothèses : les liens entre compétence et statut, entre statut et bénéfices, etc.

TABLEAU IV. EXEMPLES D'ANALYSE DE TEXTE

Textes originaux	Sous-hypothèses appuyées : Énoncés synthétiques
<p><i>They genuinely abhor hearing their children cry for meat; this calls into question their abilities as hunters and marksmen, both of which are associated with prestige.</i> (Chagnon 1968 : 91 [Yanomami])</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1a. Compétence dans les domaines d'activités liés à la subsistance : Chasse 1a. Compétence dans les domaines d'activités liés à la subsistance : Adresse au tir 2a. Émotions liées à l'auto-évaluation : Déteste cris d'enfants qui remettent en question sa compétence 4a. Bénéfices (Avantages sociaux): Prestige
<p><i>In a larger circle, especially if families from a great distance are present, everyone who can feels stimulated for actual tests of courage. Medicine men take great pleasure in amazing those present with their feats of strength; they sometimes show extraordinary things.</i> (Gusinde 1931 : 1622 [Ona])</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1d. Compétence (Qualités du partenaire) : Courage 1f. Compétence (Autres domaines de compétence) : Shamans, puissance dans le domaine du surnaturel 2a. Émotions liées à l'auto-évaluation : Shamans prennent plaisir à l'exhibition de leur talent 2b. Émotions liées à l'observation d'autrui : Les gens présents sont ébahis par la performance 2c. Évaluation sociale : Déplacement de spectateurs pour observer une performance 5b. Compétition directe : Shamans sont en compétition entre eux pour impressionner le public et tester leur courage 5c. Compétition (Exhibition de talent) : Démonstration de pouvoirs surnaturels
<p><i>«If it was me, I would have that hide done already» they said.</i> (Jarvenpa 1995:66 [Chipewyans])</p>	<ul style="list-style-type: none"> 5d. Manipulation des perceptions: Vantardise, elles insinuent qu'elles sont plus compétentes que la personne critiquée 5g. Rabaissement d'un compétiteur : Dénigrement, accusation implicite d'incompétence
<p><i>We have already mentioned the venerable Tu'untalumi, an old man [...] had a list of twenty-one wives. In other ways besides his record of polygamy, Tu'untalumi was a pillar of the old culture. [...] The whole tribe respected Tu'untalumi as a big man, liked him as a person, admired him for his steadfast support of Tiwi traditions, and most of all accepted him as a sort of leading authority on ritual matters. When dubious or disputed points of ceremonial were submitted to him, his decision, given clearly and firmly and with much citation of precedent and the distant past, was accepted without demur.</i> (Hart & Pilling 1960: 42 [Tiwi])</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1c. Compétence dans les domaines d'activités liés aux connaissances : Implicite, pilier de la culture ancestrale, autorité sur les rituels 1e. Compétence (Relation entre âge et statut) : Portrait d'un vieil homme avec beaucoup de succès 1f. Compétence (Autres domaines de compétence) : Support indéfectible des traditions 1f. Compétence (Autres domaines de compétence) : Autorité sur les affaires rituelles 3a. Attraction envers les experts : Admiration pour son support des traditions 3c. Bénéfices liés à l'apprentissage : Recherche son opinion sur des questions cérémonielles ambiguës 4a. Bénéfices (Avantages sociaux, pouvoir consenti) : Respect 4a. Bénéfices (Avantages sociaux, pouvoir consenti) : On accepte ses décisions sans hésiter 4a. Bénéfices (Avantages sociaux, reconnaissance publique) : Reconnaissance en tant que «Big man» 4a. Bénéfices (Avantages sociaux, rôles d'ascendance) : Leader et autorité dans les affaires rituelles 4b. Bénéfices (Avantages concrets, traitement différentiel): Toute la tribu l'aime en tant que personne 4c. Bénéfices (Accès aux partenaires sexuels) : Polygynie, il a une liste de 21 femmes 4c. Bénéfices (Accès aux partenaires sexuels) : Polygynie record

Le texte original est déconstruit en énoncés synthétiques qui sont classés en fonction des sous-hypothèses qu'ils appuient.

Critères d'inclusion

Lorsque les liens étaient implicites, faisaient partie d'un contexte élargi ou que la corrélation n'était pas évidente dans une même phrase, ils pouvaient tout de même être inclus dans l'analyse. Ainsi, les données d'une page peuvent être liées à celles d'une autre page. Par exemple, si l'on dit dans un passage que les bons chasseurs ont droit à un titre honorifique et qu'ensuite dans un autre contexte l'auteur dit que ceux qui détiennent ce titre ont souvent plusieurs conjointes, même si les trois éléments pertinents ne sont pas tous trois liés explicitement dans le texte original, un lien entre la qualité du chasseur et la polygamie pouvait être déduit pour l'analyse. Voici un exemple concret dans le même ordre d'idées : Radcliffe-Brown note que chez les Andamanais les hommes portent fièrement leurs peintures corporelles (1922:316). C'est un exemple de fierté, mais qui semble à première vue dissocié de leur compétence. Par contre, lorsqu'un chasseur revient d'une chasse très fructueuse, sa femme s'empresse de lui faire des peintures particulièrement élégantes avec des motifs exceptionnellement élaborés et d'y accorder plus de dévotion qu'en temps normal (Cipriani 1966:22). On peut alors comprendre que les Andamanais ne sont pas seulement fiers des peintures en soi, mais aussi de ce qu'elles représentent (leur succès à la chasse) et faire le lien entre succès à la chasse, exhibition de symbole de prestige et l'émotion de fierté. Ces exemples tirés de pages différentes, et même d'auteurs différents doivent donc être compris dans l'ensemble de leur contexte culturel. Si de tels liens entre les différents éléments n'avaient pu être établis, ces citations n'auraient pas été incluses dans l'analyse.

Des références implicites pour établir le lien entre deux éléments recherchés pouvaient aussi être incluses, tout comme des corrélations établies dans une citation où le point principal de l'auteur est éloigné des objectifs de la présente investigation. Par exemple dans un contexte de guérison chez les Yanomami, Becher note : « Only if his efforts remain unsuccessful may he appeal for the aid of the chief, who is always willing and, with the help of 8-9 assistants, carries out a great rekurá [cure]. » (1960:144). Il est alors évident que l'acteur en cause considère que le chef possède des compétences supérieures aux siennes, soit directement par ses habiletés de guérisseur (ce qui est mentionné ailleurs), mais aussi par sa capacité de

regrouper les assistants nécessaires pour une intervention de plus grande ampleur.

Critères d'exclusion

Il a parfois été impossible de trouver un lien crucial entre la compétence différentielle et le statut. Par exemple, Endicott écrit : « The Batek depend almost entirely on their skills and knowledge of animal habits to ensure their success in the hunt » (1979:6). Puis Lye (2004:134, 154) détaille à plusieurs reprises les habiletés et la dextérité nécessaires pour la chasse et la cueillette de miel et elle mentionne que ce ne sont pas tous les individus qui ont les mêmes capacités, que certains sont meilleurs que les autres. Cependant, à aucun endroit des ethnographies consultées sur les Semang, je n'ai trouvé de valorisation ou de crédit accordés aux bons cueilleurs de miel ou aux chasseurs de petites proies à la sarbacane^{xxi}. Endicott parle de succès à la chasse, mais aucun auteur ne mentionne de répercussions sur le succès général ou sur le statut. De manière analogue, je n'ai pas conservé d'exemples de fierté liée aux scarifications si tous les individus assez âgés qui sont passés par le rite de passage en possèdent de similaires. C'est un statut acquis, mais qui n'est pas lié à une compétence qui démarque certains individus de leurs pairs. Ces citations ont donc été exclues.

Lorsque les liens semblaient vagues ou superficiels, ils n'ont pas été retenus. Dans l'extrait qui suit, l'anthropologue décrit une première rencontre avec les habitants des îles Andaman et ses premières impressions : « There was one man who seemed to occupy a position of authority among these men, and was painted with red and yellow ochre on the forehead, arms and breast. The crew of the ship called him 'Raja' [chef] and we adopted this name. He was the only one among the Onges who was fully armed with knives, bows and arrows. » (Guha 1953:3–4). La description des peintures corporelles ne permet pas de déterminer s'il est le seul individu à être peint de cette manière ou si cela est lié à son statut. De plus, même

^{xxi} Des liens ont été établis entre chasse et statut par Schebesta (1954:60), mais cet auteur faisait référence aux propos rapportés d'un ethnologue du XIXe siècle sur la chasse au gros gibier que les Semang ont abandonnée longtemps avant les terrains de Lye, d'Endicott et de Schebesta lui-même. La chasse au petit gibier à la sarbacane est alors considérée comme une activité distincte de la chasse au gros gibier et les liens ne sont donc pas transposables aux observations de Lye et d'Endicott.

si une corrélation entre la compétence et le rôle de chef a été établie ailleurs (Mann 1979:84), ce sont les membres de l'équipage, des étrangers, qui le nomment « chef », on ne sait pas si les membres de son propre groupe lui reconnaissent un tel statut. Cette description ne permet pas de déterminer si cet individu est toujours le seul à porter des armes. Pour l'ensemble de ces raisons, les liens ont été jugés insuffisants et la description a donc été exclue de l'analyse.

Critères de sélection des résultats : cas particuliers

Lorsqu'un auteur mentionne que certains traits sont valorisés pour tout le monde (par ex. la générosité est une qualité qui entraîne un respect de tous), même s'il n'est pas mentionné spécifiquement d'une différence interindividuelle de compétence, ils ont tout de même été inclus. Dans ce cas, il est possible que l'incompétence entraîne une baisse de statut, car un seuil minimal de compétence serait exigé de tous les membres du groupe.

Des descriptions détaillées d'individus exceptionnels, qui reflètent parfois le style littéraire de l'auteur ou sa proximité avec certains informateurs, ont été incluses. Ces portraits sont souvent riches de détails et d'informations spécifiques qui sont souvent mis sous silence lorsque les auteurs font davantage de généralisations. Les portraits de personnalités médiocres, incompetentes et peu respectées pouvaient aussi être inclus.

Lorsque des comportements étaient manifestement provoqués par l'anthropologue ou par des étrangers, ils n'ont pas été inclus, comme lorsque Man initie une compétition en demandant à de jeunes Andamanais de retenir leur souffle sous l'eau pour vérifier qui pouvait tenir le plus longtemps (1932:48). Qu'un chef soit désigné par des représentants officiels ou des Occidentaux, n'est pas suffisant pour prendre en compte ce statut, l'individu doit être reconnu par les membres de son propre groupe. Cependant, si des changements culturels qui découlent d'une influence externe causent des asymétries de compétence, ils peuvent être inclus dans l'analyse à la condition que les différences de statut et de

compétence soient reconnues à l'intérieur du groupe. Par exemple, lorsqu'un individu est désigné chef ou porte-parole parce qu'il maîtrise la langue du gouvernement officiel, sa compétence et son utilité sont alors reconnues par son propre peuple. Parallèlement, l'apparition de la motoneige chez les Inuit et les Chipewyan a permis le développement de nouvelles sphères de compétence notamment dans la capacité à résoudre des problèmes mécaniques (par ex. Jarvenpa 1980:125).

Toute information provenant de mythes ou de légendes a été exclue. Par contre, lorsque la compétence était basée sur des croyances, des pouvoirs surnaturels ou autres forces intangibles, les données pouvaient être compilées. L'objectif n'est pas de prouver qu'il existe une différence de compétence mesurable, mais bien que les membres du groupe jugent et croient qu'un individu possède des aptitudes supérieures aux autres.

Plusieurs contradictions sont ressorties de la littérature et lorsque deux informations antinomiques sur un même sujet étaient relevées, elles ont alors été traitées de manière indépendante. Ainsi, si un auteur avançait une information qui appuyait une hypothèse, elle était prise en compte, puis si un autre auteur affirmait l'inverse, le résultat négatif était aussi noté. De la même manière, lorsque des informations sur deux sous-groupes d'une même ethnie entraient en conflit, elles ont été prises en compte de manière distincte. Par exemple, Schebesta affirme que tous les shamans rencontrés n'avaient pas de positions spéciales dans leur communauté (1957:183), puis cinquante pages plus loin, il affirme que le shaman occupe une position exceptionnelle parmi son peuple (1957:234). L'information qui confirme l'hypothèse a été prise en compte, tout comme l'énoncé qui s'y oppose.

De plus, si des explications causales données par l'auteur ou par le groupe en question semblent erronées, elles pouvaient tout de même être compilées si elles permettaient de faire des liens entre différents éléments pertinents : l'information n'est pas nécessairement inutile parce que la logique est bancal. Ainsi, même si les Tiwi croient que les premières relations sexuelles des jeunes filles sont la seule et unique cause des changements corporels

liés à la puberté (Goodale 1971:45), on peut tout de même déduire que les premières relations sexuelles ont lieu au tout début de l'adolescence chez ce peuple. Les Semang croient qu'un individu devient shaman soit à travers les rêves, par hérédité ou en acquérant une pierre spéciale et l'auteur affirme ne pas savoir si certaines qualités spirituelles ou mentales sont nécessaires pour accéder à ce rôle (Schebesta 1957:181), mais plus loin il remarque que « All the Hala' [shamans] I met in the course of my two years among the Semang [...] most of them stood out because of their superior intelligence » (ibid:183). Peu importe l'explication causale de cette source, il est possible d'établir un lien entre l'intelligence et le statut de shaman. De manière générale, l'analyse est restée à l'extérieur des débats théoriques entre ethnologues sur leurs groupes d'étude respectifs et, afin de simplifier le traitement de ces données qualitatives, l'information contenue dans les ethnographies a été traitée comme si elle était constituée de faits.

Il a aussi été parfois nécessaire de généraliser certaines notions complexes afin de les rendre opérationnelles, notamment les concepts de *chef* et de *shaman*. Ainsi, peu importe leur degré de reconnaissance officielle, l'ampleur de leur influence ou de leur autorité, le terme *chef* a été utilisé pour traduire les termes *chief* ou *headman*. Bien que le concept de *shaman* soit sujet à de nombreuses ramifications subtiles et qu'il soit variable d'une ethnie à l'autre, ce terme a été utilisé de manière générique dans l'analyse afin de faire référence à toute personne ayant des compétences ou connaissances particulières liées d'une manière ou d'une autre à un monde surnaturel. Donc, peu importe si le texte original parlait de *medecine-men*, *witch-doctor*, *segolia*, *prestigitateurs*, *magicians*, *sorcerer*, *hala'*, *shadow-men*, etc., ils ont tous été considérés comme des *shamans* à l'analyse. De plus, ce concept est d'autant plus problématique qu'il dénote tantôt une compétence ou des connaissances particulières, tantôt un statut ou un titre à part entière. Ainsi, si un énoncé annonçait que « les gens ayant beaucoup de connaissances médicales sont des shamans », alors le titre de shaman était considéré comme la reconnaissance d'un statut et a pu être inclus dans l'hypothèse 4. D'autre part, si le texte mentionnait que « les bons shamans sont respectés », ce concept était alors utilisé comme une source de compétence et aurait été classé dans une

catégorie de l'hypothèse 1. Quelques autres concepts (instructeur, docteur, guerrier...) présentaient aussi ce problème de double fonction et, selon le contexte, ils ont été classés dans la catégorie appropriée.

Résultats négatifs

Comme mentionné précédemment, certains résultats qui sont à l'opposé des qualités recherchées peuvent être associés à un statut inférieur (ex. un paresseux critiqué, un mauvais chasseur dénigré). L'association d'émotions négatives suite à une défaite en public constitue aussi un cas d'énoncé doublement négatif. Comme ces énoncés appuient les hypothèses, ils ont donc été compilés au même titre que les autres résultats positifs.

Par contre, si un trait contredisant les prévisions d'une hypothèse était associé à un statut supérieur (par ex. un bon voleur apprécié) ou si une compétence prévue dans les hypothèses était associée à une dévalorisation (ex. un excellent chasseur méprisé), ces données étaient alors compilées comme des résultats contraires à l'hypothèse. Cependant, une forte majorité des énoncés négatifs ne contredisent qu'une infime partie de l'hypothèse. Par exemple, si la sous-hypothèse 1a prévoit que la compétence dans les domaines de la subsistance entraîne un statut supérieur, dire que la compétence dans la cueillette de fruits n'entraîne aucun statut ne contredit que partiellement cette sous-hypothèse, elle ne l'invalide pas ni n'exclut le fait que d'autres activités de subsistance peuvent contribuer à élever le statut.

Parallèlement, selon Man, une bonne tatoueuse andamanaise ne gagne pas de statut supérieur, ni de bénéfices matériels, mais elle reçoit certains honneurs (1932:111). On pourrait alors dire que ces résultats ne sont que partiellement négatifs.

D'autres types d'énoncés vont dans le sens contraire à la prévision sans nécessairement la contredire directement, on pourrait alors dire qu'ils sont faussement négatifs. Ainsi Wilbert note que chez les Yanomami la polygynie n'est pas un privilège exclusivement réservé aux gens d'un certain rang ou statut, car tous les hommes peuvent marier plusieurs femmes

(1963:92). Mais l'hypothèse ne prévoit pas une prescription stricte de ce type d'union pour certains individus, elle ne prévoit qu'une corrélation, une fréquence plus élevée de la polygynie chez les individus ayant un statut plus élevé. De manière analogue, un énoncé tel que « l'âge n'est pas vital pour être chef » va effectivement contredire l'hypothèse qui avance que l'âge est corrélé avec le statut sans pour autant l'infirmier catégoriquement. Malgré ces ambiguïtés, les résultats partiellement négatifs et ceux qui sont faussement négatifs ont été ajoutés avec les résultats contraires à l'hypothèse par souci de transparence. Ils sont identifiés par un ratio affiché en exposant dans les tableaux de résultats et ils sont systématiquement commentés lorsqu'ils remettent en cause les hypothèses de façon plus globale et qu'ils apportent des nuances pertinentes.

ANALYSE QUANTITATIVE

Une fois l'analyse qualitative complétée, les résultats ont été compilés afin de pouvoir comparer les ethnies entre elles et tester les hypothèses. La fréquence à laquelle des énoncés appuyaient ces hypothèses a été calculée par ethnie et par sous-hypothèse^{xxii}. Un *indice de qualité* de l'appui de la littérature ethnographique a ainsi été accordé à chacune des sous-hypothèses : le score 1 indique une *preuve faible* par la présence d'un ou deux énoncés qui appuient la sous-hypothèse; le score 2 représente une *preuve moyenne* par la présence de trois énoncés ou plus; le score 3 indique une *preuve forte* par la présence de cinq énoncés minimum en plus d'un critère additionnel sur la qualité de la couverture ethnographique. Ce critère de qualité supplémentaire implique que les énoncés doivent provenir d'un minimum de deux auteurs différents ou, que les énoncés portent sur un minimum de trois sujets différents. Ainsi, trois mentions différentes de compétence à la chasse (par ex. succès, performance, habiletés) seraient comptabilisées comme trois énoncés synthétiques sur un même sujet. D'autre part, des habiletés à la chasse, à la pêche et pour repérer les tubercules seraient trois sujets différents puisqu'il s'agit de trois activités distinctes où des compétences

^{xxii} Pour l'hypothèse 4, des calculs ont aussi été faits pour les sous-catégories des sous-hypothèses, cette division sera expliquée au début de la quatrième section du chapitre de résultats afin d'alléger les explications méthodologiques générales (voir la section de l'hypothèse 4 dans le chapitre des résultats aux pages 78-80)

dans le domaine de la subsistance peuvent être source de statut. Ce critère de qualité vise à assurer la diversité des énoncés trouvés et à pallier les lacunes qui pourraient découler d'une redondance excessive de la part d'un auteur (voir p. 52). Un score de 3 indique donc que tout ce qui était recherché systématiquement pour une hypothèse et une ethnie données a effectivement été trouvé. De plus, un score de 0 dans les tableaux de résultats signifie qu'aucune donnée n'a été trouvée pour supporter l'hypothèse, tandis qu'un ratio présenté en exposant indique la présence de données qui vont dans le sens contraire à l'hypothèse : le nombre d'énoncés contraires^{xxiii} est ainsi contrasté au nombre d'énoncés qui appuient l'hypothèse^{xxiv}.

Le pourcentage d'appui à chacune des sous-hypothèses, qui représente la proportion des sociétés où au moins un élément de preuve a été trouvé, a été calculé avec l'équation :

$$\frac{p}{N} \times 100$$

La variable p représente le nombre de populations où des preuves ont été trouvées et N indique le nombre total de populations à l'étude.

Un *indice de l'intensité de concordance*^{xxv} a été calculé dans le but de mesurer la force de l'appui des données aux hypothèses et a été évalué pour chacune des sous-hypothèses en calculant la moyenne des indices de qualités obtenus pour chacune des ethnies. L'exercice a été répété pour calculer un *indice de l'intensité de concordance par ethnie* à partir de la moyenne des indices de qualité obtenus pour chacune des sous-hypothèses. Des moyennes

^{xxiii} Le nombre d'énoncés contraires à l'hypothèse n'a pas été soustrait des scores puisque cela aurait pour effet de faire diminuer le contraste entre les deux types de preuves, alors que, la plupart du temps, deux forces opposées sont en jeu (voir pages 12-13). Des nuances importantes seraient alors perdues sur l'ampleur des preuves positives et négatives. De plus, de nombreux énoncés contraires à l'hypothèse ne sont que partiellement ou faussement négatifs.

^{xxiv} Il est important de mentionner que les chiffres au-delà de 5 énoncés ne sont qu'indicatifs puisque la recherche systématique de données était interrompue à partir de ce nombre. Les résultats surnuméraires ne peuvent donc pas être comparés entre eux.

^{xxv} Les indices de l'intensité de concordance ont été arrondis au dixième près.

globales des intensités de concordance^{xxvi} par sous-hypothèses et par ethnies ont ensuite été calculées dans l'objectif d'évaluer l'appui aux hypothèses principales.

^{xxvi} Les moyennes d'appui aux hypothèses principales ont été arrondies au centième près.

CHAPITRE IV. RÉSULTATS

HYPOTHÈSE 1 : RELATION ENTRE COMPÉTENCE ET STATUT

Le type d'information recherchée pour la première hypothèse est présenté dans le tableau V, on y retrouve les termes qui indiquent une compétence supérieure générale ainsi que des sous-catégories de domaines d'expertise pour chacune des sous-hypothèses. Les qualités contraires à celles qui entraînent un statut supérieur sont présentées en gris : on s'attend à ce que ces traits soient dévalorisés de manière universelle. Les énoncés qui relèvent de la catégorie « compétence générale » ont été compilés avec ceux de la catégorie « autres domaines ». En plus des corrélations entre l'âge et le statut, celles entre l'âge et la compétence (dans un domaine où cela entraîne un statut supérieur) ont aussi été prises en considération pour cette sous-hypothèse.

Comme l'indique le tableau VI, cinq des six sous-hypothèses sont appuyées dans toutes les populations à l'étude et la sous-hypothèse de la protection est validée dans 90 % d'entre elles. Ce n'est que chez les Mbuti qu'aucune information pertinente n'a pu être relevée à ce sujet, tandis que, chez les Tiwi, les preuves étaient aussi moins abondantes.

L'intensité de concordance est de 3 dans trois des six sous-hypothèses : celles de la qualité du partenaire, de l'âge et des autres domaines de compétence. Une abondance de preuves appuie donc ces sous-hypothèses dans toutes les populations à l'étude. Les résultats sont un peu plus faibles dans le domaine de la subsistance pour les Tiwi, mais cela peut être expliqué par la relative facilité de la chasse au kangourou (Hart et Pilling 1960:41), le fait que peu d'habiletés sont nécessaires pour apprendre à repérer les animaux et les prendre dans le creux des arbres pendant leur sommeil et que l'indépendance économique est généralement acquise tôt dans l'adolescence (Goodale 1963:11). La variance interindividuelle de compétence pour les domaines liés à la subsistance serait donc assez faible chez ce peuple. Malgré cela, quatre énoncés appuient tout de même la sous-hypothèse.

TABEAU V. H1. RELATION ENTRE COMPÉTENCE ET STATUT : TYPE D'INFORMATION RECHERCHÉE

1. Compétence générale

- Accomplissements, exploits, prouesses, performance, succès
- Compétence
- Expertise, professionnalisme, expérience
- Habiletés, qualités, talent, aptitudes, capacités

1a. Domaines d'activités liés à la subsistance

- Chasse, pêche, cueillette, trappe
- Modification de la nourriture (cuisine, séchage des aliments, fumage de la viande...)
- Connaissances liées directement à la subsistance
- Pouvoirs surnaturels liés à la subsistance
- Productivité
- Qualités liées la quête de nourriture (précision de l'archer, sens de l'observation pour repérer les proies...)

1b. Domaines d'activités liés aux connaissances

- Ancestrales, traditions, coutumes
- Langues étrangères
- Médicales
- Nature
- Religieuses, sur le monde surnaturel
- Sociales : de personnes, d'étrangers
- Technologiques
- Territoire

1c. Domaines d'activités liés à la protection

- Guerre, ennemis, combat
- Dangers surnaturels
- Maladies, parasites, blessures
- Catastrophes naturelles
- Froid, vent, pluie (fabrication d'abris, de vêtements...)
- Médiation des conflits intragroupe
- Défense des intérêts du peuple

1d. Qualité du partenaire

- Actif, dynamisme, énergie au travail, vaillance/ Paresse
- Bon jugement, sagesse
- Bonne communication
- Contrôle de soi, fiabilité / Imprévisibilité, colérique
- Courage, bravoure / Poltron, peureux
- Gentillesse, amabilité
- Générosité, serviabilité/ Égoïsme, avarice
- Honnêteté, sens de la justice / Voleur, tricheur, profiteur
- Intelligence, vivacité d'esprit, perspicacité / Stupidité
- Loyauté / Traîtrise
- Modestie / Arrogance

1e. Relation entre âge et statut

- Âge, aînés, vieux

1f. Autres domaines de compétence

- Activités religieuses, spirituelles ou liées au monde surnaturel
 - Arts : musique, chant, danse, peinture, sculpture, arts dramatiques, arts verbaux (narration, poésie, éloquence, rhétorique...), humour
 - Charisme, habiletés sociales
 - Critères culturels variés
 - Fabrication d'objets
 - Maniement d'outils
 - Qualités physiques (force, agilité, dextérité...)
 - Sports
 - etc.
-

	Mbuti	San	Andamanais	Semang	Tiwi	Inuits du cuivre	Chipewyans	Yanomami	Wichi	Ona	Intensité de concordance	% de populations
nb. de sous-hypothèses appuyées (sur 6)	5	6	6	6	6	6	6	6	6	6		98
Intensité de concordance	2,3	3	3	3	2,3	3	3	2,7	3	3	2,83	
a. Domaines d'activités liés à la subsistance	3	3 ^{1:20}	3	3	2	3	3	3	3	3	2,9	100
b. Domaines d'activités liés aux connaissances	2	3	3	3	1	3	3	1	3	3	2,5	100
c. Domaines d'activités liés à la protection	0	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2,6	90
d. Qualité du partenaire	3	3 ^{1:25}	3	3	3	3	3	3	3 ^{1:17}	3	3	100
e. Relation entre âge et statut	3 ^{1:22}	3	3 ^{1:9}	3 ^{1:16}	3	3 ^{7:7}	3 ^{6:16}	3 ^{4:19}	3 ^{1:19}	3	3	100
f. Autres domaines de compétence	3	3	3	3	3	3	3	3	3 ^{1:32}	3	3	100

TABLEAU VI. HYPOTHÈSE 1. RELATION ENTRE COMPÉTENCE ET STATUT : RÉSULTATS

Légende:

0 = Absence de données

1 = Présence de 1 ou 2 énoncés

2 = Minimum de 3 énoncés

3 = Minimum de 5 énoncés provenant d'au moins deux auteurs ou couvrant trois sujets différents

1:22 = Ratio d'énoncés qui vont dans le sens contraire à l'hypothèse par rapport au nombre d'énoncés qui appuient l'hypothèse

Pour la sous-hypothèse concernant les connaissances, les trois ethnies qui présentent des résultats plus faibles sont celles qui n'ont pas de shamans ou de spécialistes du savoir. Même si le chef yanomami est un leader religieux, il vise à partager ses connaissances avec tous. Il ira jusqu'à prescrire des formations supplémentaires à un individu qui ne maîtriserait pas suffisamment certains chants ou notions chamaniques (Becher 1960:145). Ainsi, contrairement aux sept autres populations où l'accès à une partie de l'information est secrète ou réservée à certains individus, le savoir semble partagé de manière plus équitable dans ces trois sociétés; les individus doués auraient alors moins d'opportunités de se démarquer de leur groupe.

La dernière catégorie, qui comprend les autres domaines de compétence, peut être utile pour comprendre les autres sources de compétence qui peuvent mener à un statut plus élevé dans les ethnies où les domaines d'activités liés aux besoins ultimes permettent peu de variance interindividuelle d'habiletés ou encore où ces besoins sont facilement comblés. Ainsi, les manipulations politiques, les arts et la capacité d'acquérir de nombreux contrats de mariage sont les domaines de compétence de prédilection des Tiwi, tandis que chez les Yanomami, la force, la férocité et la bravoure sont les qualités les plus appréciées puisqu'ils sont fréquemment en conflit avec les groupes voisins. Les Wichí accordent quant à eux un certain pouvoir aux individus qui se démarquent par leurs talents oratoires, leur charisme et leur capacité à agir comme porte-parole alors que les Mbuti apprécient particulièrement ceux dont l'humour permet d'apaiser et de régler les conflits.

Les résultats négatifs sont souvent marginaux ou seront expliqués dans les lignes qui suivent. Ainsi, chez les San, les bons chasseurs et bonnes cueilleuses sont appréciés, mais jusqu'à un certain point (Lee 1979:249), puisque, s'ils se démarquent trop, cela entre en conflit avec certaines de leurs valeurs fondamentales : l'égalité et la modestie (voir p.12-13). De plus, de nombreuses exceptions ont été relevées en ce qui a trait à la corrélation entre âge et statut. Une forte majorité de ces exceptions font état d'une négligence ou d'un abandon des aînés lorsqu'ils ont passé un certain âge et qu'ils sont souvent malades ou séniles. L'hypothèse prévoyait que les aînés devaient être utiles pour transmettre de l'information, même si leurs capacités physiques se sont détériorées et qu'ils ne sont plus aussi compétents dans l'exécution des activités. Cependant, cette prévision a des limites, car les personnes âgées devenues séniles ne sont plus en mesure de transmettre leur savoir. De plus, dans certaines conditions où la survie est précaire, le groupe n'est tout simplement pas en mesure de supporter un individu qui n'est plus capable de subvenir à ses besoins ou capable de suivre les migrations : cela pourrait expliquer les abandons de vieillards et les euthanasies dans plusieurs de ces sociétés. Malgré ces conditions restrictives, l'hypothèse de la corrélation entre âge et statut est tout de même largement appuyée, car dans toutes les ethnies à l'étude les aînés sont respectés pour leur compétence et leur expérience.

Pour sept des populations à l'étude, toutes les sous-hypothèses sont appuyées avec l'intensité maximale. Pour les trois autres, l'intensité de concordance se situe entre 2,3 et 2,7. En somme, toutes les sous-hypothèses sont très fortement appuyées par les résultats obtenus. Si l'on fait une moyenne de la proportion d'appui aux sous-hypothèses, on peut dire que l'hypothèse principale est appuyée à 98 % et avec une intensité de concordance de 2,83.

Illustrations

La section qui suit vise à présenter quelques citations dans l'objectif d'illustrer les différentes formes que peuvent prendre l'appui des données ethnographiques aux hypothèses mises à l'épreuve. Les énoncés sont présentés par sous-hypothèses pour faciliter la lecture, mais de nombreuses citations recoupent plusieurs catégories à la fois. L'exercice sera répété dans les sections qui suivent pour chacune des hypothèses principales.

a. Dans les domaines d'activités liées à la subsistance :

Activities in which skill commands prestige are, of course, the primary economic activities of hunting and food-gathering and their subsidiaries, the accurate prediction of movements of game and the availability of food plants in their season in different parts of the band's territory (Silberbauer 1965:74 [San])

[W]omen can gain considerable renown by excelling in food supply, particularly in those aspects requiring knowledge and skill in hunting small game. (Goodale 1971:337 [Tiwi])

[T]he value of a man among those people, is always proportioned to his abilities in hunting (Hearne 1958 [1769-1772]:34 [Chipewyan])

b. Dans les domaines d'activités liés aux connaissances :

[T]he number of such songs a person knows is considered to be a rough indication of the degree to which he is a shaman. (Endicott 1979:132 [Semang])

Apart from his power to communicate directly with the spirits, the oko-[unknown] jumu [shaman] owes his position to a superior knowledge of the magical properties of common substances and objects. (Radcliffe-Brown 1922:179 [Andamanais])

[T]heir leaders were older knowledgeable adults (Smith D.M. 1982:161 [Chipewyan])

c. Dans les domaines d'activités liés à la protection :

The one [shaman] who is most fortunate in the recovery of his patients is the one who acquires most prestige, and he makes a good living. (Pelleschi 1897:49 [Wichi])

A woman who was especially adept at making clothing was distinguished by the term haalchin ulion [artisane experte dans la fabrication de vêtements] (Chapman 1982:41 [Ona])

He is honored and respected, of course, not only as the head of the tribe, but also because he is the adviser in all situations of life, the medicine man who is able to [...] ward off sickness and misfortune. (Becher 1960:131 [Yanomami])

d. Qualité du partenaire :

One of the best compliments to pay a man today was (and is) to say that he is a good worker or that he is a "good traveler." A good traveler is cheerful in the face of adversity and always ready and willing to move on when the going is tough. (D. M. Smith 1982:32 [Chipewyan])

A greedy person would immediately get a bad reputation; he would be called [...] carrion vulture. No one likes to have this disgusting insult applied to himself. (Gusinde 1931:660 [Ona])

Esteem is not only a matter of ability in a particular activity, but is also a function of personality and character. The ideal personality combines a quiet but friendly manner, cheerfulness, kindness and consideration for others, generosity, decisiveness, energy and a readiness to join in group activities. Cleverness expressed in ingenuity is a desirable trait, but must never take the form of scoring off somebody else for one's own gain. Wit is also admired [...]

A quick temper, inclination to surliness or sulkiness, sarcasm, dishonesty, cruelty and laziness are strongly disapproved of and the display of any of these faults detracts from an individual's prestige and lessens his influence and standing among his colleagues of the band. (Silberbauer 1965:73–74 [San])

e. Relation entre âge et statut :

Old men are generally held in great esteem, and the chiefs are generally, although not invariably, men of advanced age (Karsten 1932:44 [Wichi])

A pygmy will always, in addressing a man of an older age group in any formal situation, call him "senior"; he will listen respectfully to an older man and will always obey any reasonable orders he may give. [...] This respect for age, and for the opinions of wise old men, is the basis of pygmy government. (Putnam 1948:334 [Mbuti])

[A]ge and political skill were the crucial factors in determining their position (Hart and Pilling 1960:53 [Tiwi])

f. Autres domaines de compétence :

Among the social activities virtuosity in dancing and storytelling win prestige. (Silberbauer 1965:74 [San])

The Lebir people consider trancing a highly desirable skill in a shaman (Endicott 1979:132 [Semang])

The qualities that determine leadership are personal courage, fierceness, the ability to be outraged by even the slightest insult, marksmanship, diplomacy in trading with representatives from other villages, the ability to arrange marriages for male supporters with females from other villages, cunning and intelligence in dealings with allies, the ability to attract young men to live permanently in the village by promising them wives, and the defense of group members who get into difficulties with other village members. (Chagnon 1967:43 [Yanomami])

Comme l'illustre la dernière citation, les domaines de compétence sont très variés, car, dès qu'un groupe valorise certaines qualités, il existe un potentiel pour qu'un individu qui excelle dans cette sphère d'activité puisse augmenter sa position sociale, puisque son statut est directement dépendant de l'opinion des membres de son groupe.

HYPOTHÈSE 2 : ÉVALUATION ET COMPARAISON SOCIALE

Le tableau VII présente le type d'information recherchée pour la deuxième hypothèse.

Lorsqu'un individu effectue une bonne performance ou lorsqu'il est témoin du succès d'autrui, il devrait ressentir des émotions positives et on devrait pouvoir observer cette corrélation dans la littérature. Parallèlement, des émotions négatives, indiquées en gris dans le tableau, devraient pouvoir être documentées lorsqu'un individu est témoin ou acteur de piètres performances. Certaines émotions comme la peur, l'anxiété, la surprise ou le divertissement^{xxvii} peuvent échapper quelque peu à cette classification binaire, mais ont tout de même été retenues pour la deuxième sous-hypothèse. Par exemple, lors d'une performance d'art dramatique, l'acteur peut réussir à évoquer chez les spectateurs de la peur et de l'anxiété, suivi de stupéfaction et d'un soulagement. Cette performance ne laisse donc pas les gens indifférents : l'amplitude des émotions ainsi ressenties pourrait tout de même

^{xxvii} Certains termes mentionnés dans le tableau, dont le divertissement, ne sont pas nécessairement des émotions, mais ils évoquent tout de même une réaction émotionnelle.

être un indicateur de la qualité de la performance.

Par ailleurs, il est important de distinguer l'appréciation d'une performance remarquable (hypothèse 2) de l'admiration de l'individu exceptionnel lui-même (hypothèse 3). De manière analogue, une réputation liée directement à un exploit particulier est ce qui est recherché ici, tandis que la réputation associée directement à un individu sera documentée dans l'hypothèse 4a.

Pour la sous-hypothèse 2c, toute manifestation de la participation active des spectateurs à l'évaluation des compétences est retenue : discussions, commentaires, comparaisons, émission de cris d'approbation, applaudissements... Les spectateurs prennent aussi une part active et ne sont pas indifférents lorsqu'ils se déplacent spécialement pour observer une performance : ils anticipent alors un spectacle de qualité ou encore un échec qui pourrait faire plaisir à un compétiteur qui voit ainsi le statut de son adversaire rabaissé.

TABLEAU VII. H2. ÉVALUATION ET COMPARAISON SOCIALE : TYPE D'INFORMATION RECHERCHÉE

2a. Émotions liées à l'auto-évaluation

- Anticipation
- Fierté / honte
- Plaisir, excitation, enthousiasme / Mécontentement, découragement
- Satisfaction / Déception
-

2b. Émotions liées à l'observation d'autrui

- Admiration de la performance, fascination
- Amusement, divertissement
- Anxiété, anticipation
- Enchantement
- Fierté vicariante
- Joie, excitation, plaisir, euphorie, appréciation, aimer la performance
- Peur, cris, rires émotifs

2c. Évaluation sociale de la compétence

- Applaudissements, cris d'approbation, encouragements, sifflements...
 - Comparaison des personnes
 - Critique des performances
 - Déplacement pour assister à une performance
 - Discussions, analyse et commentaires sur les performances
 - Jugement du talent, verdict social
 - Louanges sur une performance
 - Observation attentive
 - Reconnaissance publique du talent, réputation
 - Relatent des exploits passés
-

	Mbuti	San	Andamanais	Semang	Tiwi	Inuits du cuivre	Chipewyans	Yanomami	Wichí	Ona	Intensité de concordance	% de populations
nb. de sous-hypothèses appuyées (sur 3)	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3		100
Intensité de concordance	2,7	3	2,7	3	2,3	3	3	3	2	3	2,77	
a. Émotions liées à l'auto-évaluation	3	3	3	3	1	3 ^{2:7}	3	3	1	3	2,6	100
b. Émotions liées à l'observation d'autrui	2	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2,7	100
c. Évaluation sociale	3	3 ^{1:12}	3	3 ^{1:8}	3	3	3	3 ^{1:12}	3	3	3	100

TABLEAU VIII. HYPOTHÈSE 2. ÉVALUATION ET COMPARAISON SOCIALE : RÉSULTATS

Légende:

0 = Absence de données

1 = Présence de 1 ou 2 énoncés

2 = Minimum de 3 énoncés

3 = Minimum de 5 énoncés provenant d'au moins deux auteurs ou couvrant trois sujets différents

^{1:12}= Ratio d'énoncés qui vont dans le sens contraire à l'hypothèse par rapport au nombre d'énoncés qui appuient l'hypothèse

Comme l'indique le tableau VIII, toutes les sous-hypothèses ont été appuyées dans toutes les ethnies à l'étude. La sous-hypothèse des émotions liées à l'auto-évaluation est appuyée par une intensité de concordance de 2,6, et seuls les Tiwi et les Wichí ont des résultats assez faibles. L'intensité de concordance est de 2,7 pour la sous-hypothèse des émotions liées à l'observation d'autrui : la littérature chez les Mbuti, Andamanais et Wichí ayant fourni un peu moins d'appui que chez les autres ethnies où les preuves sont maximales. La dernière sous-hypothèse a été appuyée avec l'intensité maximale, des preuves abondantes sont disponibles pour toutes les ethnies à l'étude.

Les exceptions relevées dérivent pour la plupart de prescriptions culturelles : les Inuit ne valorisent pas l'expression ouverte de la fierté (Pryde 1972:139), les San s'opposent à la compétition ouverte et ainsi n'encouragent pas la comparaison interindividuelle (Silberbauer

1981:177), tandis que pour les Semang, il est tabou de discuter des pouvoirs du shaman, car ils croient que cela pourrait causer la perte de sa puissance (Lye 2004:25). Chez les Yanomami, une des performances de chants et de prières ne semblait pas intéresser tous les membres de la tribu, mais seulement le chef et ses apprentis (Becher 1960:145): l'intérêt pour l'observation de ces prestations est toujours existant, mais il semble restreint à l'intérieur du sous-groupe ou ces compétences sont davantage valorisées. Malgré ces quelques résultats légèrement négatifs, des preuves abondantes ont tout de même été trouvées pour toutes les sous-hypothèses pour ces mêmes ethnies.

Ainsi, une intensité de concordance maximale a été trouvée pour la moitié des populations à l'étude alors que les cinq autres ont des résultats entre 2 et 2,7, les ethnographies sur les Wichí étant celles pour lesquelles on dispose de moins de preuves. En somme, l'hypothèse principale est appuyée à 100 % : toutes les sous-hypothèses sont appuyées pour toutes les populations, et l'intensité de concordance moyenne est de 2,77.

Illustrations

a. Émotions liées à l'auto-évaluation

Being able to remember the route is a source of pride and people become visibly perturbed and puzzled if they had lost their way in the forest. (Lye 2004:160 [Semang])

To begin with, it is a special pleasure for any man to have obtained a fox, a long-awaited satisfaction, as it were, for having outwitted that cunning, sly animal and having obtained valuable booty. Proud self-consciousness shines out of the eyes of the hunter when he approaches his hut or a group of men; overjoyed at his victory, he holds aloft the prize of his skill, so that everyone will see it. To have outdone clever Master Reynard is regarded as a master stroke in hunting. (Gusinde 1931:396 [Ona])

A mighty [shaman] of early times had been defeated by his opponent in a wrestling match. He was immeasurably ashamed of his defeat, for he had lost respect far and wide. (Gusinde 1931:1119 [Ona])

b. Émotions liées à l'observation d'autrui

He also gave Ka aobawä a report on the hunt's success, creating a small sensation in the village: They had already killed a large number of basho, a particularly large and very desirable monkey. (Chagnon 1968:107 [Yanomami])

The more lively and colorful the reciter's descriptions, the more enthusiastically does the chorus sing the refrain. In the sparkling eyes, the smiles, giggling, and laughter one can see how much pleasure this gives everyone. On such an occasion I saw an otherwise reserved and taciturn old Semang laugh until the tears came. Just as entertaining are the narrations of the myths and legends. (Schebesta 1954:165 [Semang])

But my first moosehide was made too thick. [...] So next when my husband got a moose at etthundeze, Deer River, I worked real hard to make it thin. [...] My mother, this was the first time she was so proud of me, that I made it right... (Jarvenpa et Brumbach 1995:65 [Chipewyan])

c. Évaluation sociale

Then everyone agreed that Tabakali was indeed a bad cook but that Baumbao knew that when he married her. (Turnbull 1965b:201 [Mbuti])

One time when the people had been many days without meat and were anxious about the hunters' success, an eland was killed, and the hunters were sighted moving toward the encampment in a dark, lumpy, bobbing line in the golden grass, their carrying sticks loaded with meat. We heard the sound of voices in the encampment rising in volume and pitch like the hum of excited bees. Some people ran toward the hunters, others crowded together at the edge of the encampment, some danced up and down, children squealed and ran about, the boys grappled and tussled together. I think also of the time the women danced a dance of praise for Short /Qui and his ostrich. (L. Marshall 1976:176 [San])

I found that farm Bushmen would often deliberate on whether or not N!eri's or //Gäuwa's powers were not sufficient after all to cope with sorcery or tuberculosis. (Guenther 1979:175 [San])

Les trois sous-hypothèses sont aussi représentées dans cet extrait :

Finally, there was an archery shoot to divert the assembled crowd. This time my old freind Nerreok, the lone wolf hunter, proved to be the outstanding performer. His arrows not only hit the thick snow target at thirty-five yards, they went right through it and landed well beyond. [...] And I wasn't the only one amazed by Nerreok's power and archery skill. Waiting his own turn to shoot, Nokadlak told me with apparent awe, "Nerreok killed two caribou that were running side by side with only one arrow!" Thus the archery championship was never in doubt as Nerreok triumphantly carried off the prize (De Coccola 1986:391 [Inuit du Cuivre])

HYPOTHÈSE 3 : BÉNÉFICES RETIRÉS PAR LES ADMIRATEURS

Les informations recherchées pour l'hypothèse 3 sont synthétisées dans le tableau IX. La première sous-hypothèse cible principalement les mécanismes qui favorisent, chez les admirateurs, la recherche de proximité avec les experts. Les émotions et motivations telles que l'admiration, la fascination et l'appréciation de l'expert, mais aussi tous les comportements qui encouragent l'association ont été recherchés. Il est à noter que ces mécanismes ne concernent pas nécessairement que des « experts », mais bien toute personne qui se démarque par une compétence supérieure à ses admirateurs. L'attrait sexuel fondé sur la compétence a aussi pu être inclus puisque les unions maritales sont aussi une forme de partenariat, parental et économique, où la compétence du partenaire aura un impact sur l'autre membre de l'alliance.

TABLEAU IX. H3. BÉNÉFICES RETIRÉS PAR LES ADMIRATEURS : TYPE D'INFORMATION RECHERCHÉE

3a. Attraction envers les experts

- Attirance, attraction, attrait, magnétisme, séduction
- Admiration, vénération de l'expert
- Fascination, émerveillement envers l'expert
- Gratitude, appréciation
- Recherche, demande, quête, désir de proximité, d'association, de partenariat

3b. Avantages liés au partenariat avec un expert (Coopération)

- Aide dans l'accomplissement d'une activité
- Bénéfices tangibles pour les disciples (objets fabriqués, ressources supplémentaires)
- Coopération dans les activités impliquant des connaissances (Narrations d'histoires et de mythes, gardien des traditions et du savoir, dirige les chants)¹
- Coordination des activités, direction, supervision, organisation d'activités, leadership dans une activité précise
- Guide, guidance, leadership général ou d'activités participatives²
- Médiation intra et intergroupe, arbitre, représentant, maintien de l'ordre, gestion des conflits,
- Services pour les disciples (aide, protection, traduction, distribution des ressources)

3c. Avantages liés à l'apprentissage

- Apprentissage par observation
- Conseils, avis, opinion, suggestions, assistance, recommandations, on l'écoute³
- Coopération dans les activités impliquant les connaissances (Narrations d'histoires et de mythes, gardien des traditions et du savoir, dirige les chants)¹
- Enseignement, apprentissage formel, formations, instructions verbales, démonstration de techniques
- Expert sert de modèle, donne l'exemple
- Imitation de l'expert

1. Ces types de bénéfices sont compilés à la fois dans la sous-hypothèse de la coopération à cause des bénéfices liés au divertissement et dans celle de l'apprentissage à cause des bénéfices liés au partage de connaissances

2. Selon le contexte, ces types de bénéfices pourraient aussi être compilés dans la sous-hypothèse de l'apprentissage

3. Selon le contexte, ces types de bénéfices pourraient aussi être compilés dans la sous-hypothèse de la coopération

Les bénéfices tangibles (services ou ressources) obtenus par les admirateurs sont détaillés dans la deuxième sous-hypothèse, celle des avantages liés au partenariat avec un expert (coopération), alors que les bénéfices en terme d'apprentissage le sont dans la troisième. Si les bénéfices en termes d'apprentissage ou de coopération découlaient clairement d'une association avec un apparenté, ils n'ont pas été retenus, car, selon la thèse de Henrich et Gil-White (2001:179), il ne serait pas nécessaire d'offrir de la déférence en échange de services à un parent, ce dernier serait motivé à aider ses descendants pour d'autres raisons.

Certains types de bénéfices pouvaient être à la fois être liés au partenariat avec un expert et être liés à l'apprentissage. Par exemple, il est difficile, sinon impossible, de connaître l'intention d'un individu qui demande conseil à un expert : désire-t-il apprendre de ces conseils ou simplement se faire diriger vers une bonne décision? Il est probable que les deux types de bénéfices soient impliqués ou, qu'on ne puisse pas les distinguer avec certitude à partir d'extraits de la littérature. Les énoncés qui traitaient de leadership ou d'être un guide ont été ainsi inclus dans la sous-hypothèse liée au partenariat, mais, si le contexte permettait d'inférer des bénéfices liés à l'apprentissage, ils pouvaient alors être inclus dans les deux catégories. Parallèlement, les citations portant sur la recherche de conseils, d'avis, de recommandations et de suggestions ont été classées par défaut dans la sous-hypothèse de l'apprentissage, mais les énoncés pouvaient aussi être inclus dans la deuxième sous-hypothèse si le contexte permettait de déduire des bénéfices liés à la coopération.

De plus, toutes les activités de divertissement impliquant le partage des connaissances impliquent nécessairement des bénéfices liés à l'apprentissage : la narration d'histoires procure du plaisir à l'auditoire (coopération), mais ces récits pourront aussi être mémorisés à divers degrés (apprentissage). Les activités telles que la direction de chants ou de danses et la narration de légendes et de mythes ont donc été compilées à la fois dans les deuxième et troisième sous-hypothèses. Finalement, lorsque la nature des bénéfices de l'association avec l'expert était trop ambiguë et qu'il était impossible de déterminer avec certitude qu'un des deux types de bénéfices était impliqué, les énoncés ont été exclus de l'analyse.

	Mbuti	San	Andamanais	Semang	Tiwi	Inuit du cuivre	Chipewyans	Yanomami	Wichi	Ona	Intensité de concordance	% de populations
nb. de sous-hypothèses appuyées (sur 3)	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3		100
Intensité de concordance	2,7	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2,97	
a. Attraction envers les experts	2	3	3	3	3	3 ^{1:9}	3	3	3	3	2,9	100
b. Avantages liés au partenariat avec un expert (coopération)	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	100
c. Avantages liés à l'apprentissage	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	100

TABLEAU X. RÉSULTATS HYPOTHÈSE 3 : BÉNÉFICES RETIRÉS PAR LES ADMIRATEURS

Légende:

0 = Absence de données

1 = Présence de 1 ou 2 énoncés

2 = Minimum de 3 énoncés

3 = Minimum de 5 énoncés provenant d'au moins deux auteurs ou couvrant trois sujets différents

^{1:9} = Ratio d'énoncés qui vont dans le sens contraire à l'hypothèse par rapport au nombre d'énoncés qui appuient l'hypothèse

Comme l'indique le tableau X, toutes les sous-hypothèses ont été appuyées dans toutes les populations à l'étude, et l'intensité de concordance est maximale pour les deux sous-hypothèses portant sur les bénéfices liés à la coopération et l'apprentissage. Pour la sous-hypothèse de l'attraction envers les experts, l'intensité de concordance est de 2,9 : les Mbuti ont été la seule population à avoir des résultats plus faibles, car seuls trois énoncés ont pu être extraits de la littérature.

La seule exception documentée pour cette hypothèse principale est un résultat faussement négatif : un jeune danseur est profondément admiré, malgré le fait qu'il soit un chasseur médiocre (De Coccola 1986:196). Mais, comme le contexte permet de conclure qu'il est admiré pour ses talents de danseur, et non de chasseur, cela n'invalidé donc pas l'hypothèse.

Tout comme l'appui aux sous-hypothèses, les résultats par ethnies sont extrêmement forts : ils sont soutenus avec l'intensité maximale pour toutes les populations, sauf chez les Mbuti où l'attraction envers les experts est étayée un peu moins solidement. Finalement, l'hypothèse principale est soutenue sans équivoque à 100 % et avec une intensité de concordance de 2,97.

Illustrations

a. Attraction envers les experts

This was a new band in the process of formation. The selection of members was on the basis of their fondness for the central figure in the new band, a young man of exceptional ability and intelligence. (Silberbauer 1972:322 [San])

When a post by Tu'untalumi was identified and admired, however, the admiration was for Tu'untalumi the generous person rather than Tu'untalumi the artist. One was a wonderful craftsman, the other was a wonderful man. (Hart et Pilling 1960:47 [Tiwi])

His opinion on any subject carries more weight than that of another even older man. The younger men attach themselves to him, are anxious to please him by giving him any presents that they can, or by helping him in such work as cutting a canoe, and to join him in hunting parties or turtle expeditions [...] Younger men would be desirous of joining the local group to which he belonged. (Radcliffe-Brown 1922:45 [Andamanais])

b. Avantages liés au partenariat avec un expert (coopération)

Ekianga and Njobo were two such hunters [men of exceptional hunting skill] [...] it was expected of Ekianga that he would be a particular asset in the hunt. (Turnbull 1965b:183 [Mbuti])

Generally, he [leader] initiates activities that the entire group has already decided to undertake. His major function and concern is with organizing and leading raiding parties and with investigating the village neighborhood when raiders are likely to be present, a dangerous and undesirable task. Moreover, he represents the village and frequently initiates feasts to honor other villages, and he often supervises the trading that normally follows a feast [...] During club-fights within the village, the leaders of the factions involved in the fighting stand by and attempt to keep the fighting innocuous, using both diplomacy and threats to effect a relatively peaceful end to the fighting. When diplomacy fails and someone is badly injured or killed in the fighting, the headmen are the first to start firing arrows at the offenders. (Chagnon 1967:44 [Yanomami])

The products of the expert bow maker were sought after (Chapman 1982:41 [Ona])

c. Avantages liés à l'apprentissage

Knowledge received through dreams can be supplemented by deliberate study with persons who have the required knowledge. Occasionally a person will even travel to another group [...] to study with a particularly knowledgeable person. (Endicott 1979:134 [Semang])

In the training of the Indian children the power of example and the natural desire to imitate has the most effect. It is interesting to note how the young boys constantly watch the occupations of the elder men and how easily in this way they acquire the necessary skill in the same occupations, above all in fishing and hunting. (Karsten 1932:82 [Wichi])

Since that time Hewemão has been chief and at the same time, like his predecessor, a medicine man who instructs all the male Surára in religion, mythology, magic, curing the sick, and tribal traditions.

[Après la mort de leur chef] the older Pakidái men asked the chief of the friendly Surára, Hewemão, for advice in many things, especially serious illnesses, magic performances, etc. At this time many younger Pakidái attended the school of the Surára chief [...] For this reason the Surára and Pakidái even lived together for several years (Becher 1960:129, 131 [Yanomami])

HYPOTHÈSE 4 : BÉNÉFICES RETIRÉS PAR L'EXPERT

En échange des bénéfices reçus, leurs admirateurs peuvent offrir aux experts de la déférence qui peut prendre différentes formes : celles-ci sont détaillées dans le tableau XI. On y retrouve les avantages sociaux et les avantages concrets, incluant l'accès aux partenaires sexuels, dont peuvent bénéficier les experts. Les deux premières sous-hypothèses ont été divisées en sous-catégories afin d'affiner l'investigation. Ainsi, les avantages sociaux peuvent prendre la forme d'un pouvoir consenti, d'une reconnaissance publique ou d'un accès préférentiel à des rôles importants au sein du groupe. Une moyenne des résultats obtenus pour ces trois sous-catégories a été calculée pour évaluer l'intensité de concordance de la sous-hypothèse des avantages sociaux.

La sous-hypothèse sur les avantages concrets a aussi été scindée en trois sous-catégories : un traitement différentiel des experts, un accès différentiel aux ressources et un accès différentiel aux partenaires sexuels. Les avantages pour la famille immédiate d'un expert pouvaient aussi être inclus. L'intensité de concordance de cette deuxième sous-hypothèse est dérivée de la moyenne de ces trois sous-catégories. Cependant, même si l'accès aux

TABLEAU XI. H4. BÉNÉFICES RETIRÉS PAR L'EXPERT : TYPE D'INFORMATION RECHERCHÉE

4a. Avantages sociauxPouvoir consenti

- Autorité
- Confiance, biais pour croire
- Déférence, révérence, vénération
- Influence
- Obéissance, soumission volontaire
- Opinion a plus de poids et suivie plus souvent
- Peur, respect avec intimidation
- Pouvoir de persuasion,
- Prestige
- Respect

Reconnaissance publique

- Appréciation publique
- Célébrité, renommée, renom
- Estime
- Glorification, louanges
- Honneur, honneur familial
- Reconnaissance
- Réputation
- Titre honorifique

Accès à des rôles d'ascendance

- Chef, direction
- Coordination, organisation
- Leadership, initiation d'activités
- Médiateur, arbitre, maintien de l'ordre social
- Porte-parole, représentant
- Position importante dans les activités du groupe
- Rôles culturels importants
- Supervision

4b. Avantages concretsTraitement différentiel

- Aimé, dorloté
- Aide offerte
- Exemption de tâches
- Évitement de comportements pouvant lui déplaire
- Exemption de certaines normes
- Tolérance accrue à la déviance
- Traitements funéraires différents

Accès différentiel aux ressources

- Cadeaux variés
- Quantité ou qualité de nourriture
- Objets coûteux à produire, rares ou de meilleure qualité

4c. Accès aux partenaires sexuels

- Polygynie
 - Partenaires meilleure qualité (beauté, santé, intelligence, jeunesse, force, endurance, productivité, autres critères culturels)
 - Partenaires hors mariage
 - Davantage de choix de partenaires
 - Accès plus précoce
 - Préféré par sexe opposé
-

partenaires sexuels fait structurellement partie de la deuxième sous-hypothèse, cette catégorie a tout de même été aussi testée séparément à cause de l'importance de son impact potentiel sur la valeur sélective^{xxviii}.

Les résultats obtenus pour l'hypothèse des bénéfices retirés par l'expert sont présentés dans le tableau XII. Les données disponibles pour étayer la première sous-hypothèse sont abondantes : un nombre substantiel d'énoncés ont été trouvés pour chacune des sous-catégories chez toutes les populations. La prévision portant sur les avantages sociaux est alors systématiquement validée avec des intensités de concordance maximale dans toutes les populations à l'étude. De surcroît, le barème utilisé pour les indices de qualité ne rend pas justice à la force de l'appui à cette sous-hypothèse puisque dans presque tous les cas (à deux exceptions près sur 30 possibilités) au moins une dizaine d'énoncés ont été documentés, et ce, sans qu'aucun effort particulier soit fait en ce sens au-delà de la collecte de cinq énoncés pertinents. Il apparaît donc évident que de nombreux avantages sociaux découlent d'un statut acquis par mérite.

Malgré ces appuis indiscutables, quelques résultats faussement ou partiellement négatifs ont été relevés, même s'ils ne remettent pas réellement en cause les prévisions. Chez les Tiwi, un jeune chasseur peut manquer indirectement de respect au chef de sa maisonnée (Hart et Pilling 1960:26), mais les hommes dans cette société sont en forte compétition les uns contre les autres et dans ce cas, leur association est davantage contrainte par les traditions qu'elle n'est volontaire. Par ailleurs, les San, en conséquence probable de leur aversion pour toute compétition, évitent de mettre de l'emphase sur les différences interindividuelles d'habiletés, et les termes accentuant ces talents sont évités (Shostak 1981:108). Pour ce groupe, trois énoncés vont ainsi dans le sens contraire à la prévision selon laquelle la compétence entraîne une reconnaissance publique, mais ils sont néanmoins fortement contrebalancés par une vingtaine d'énoncés positifs.

^{xxviii} Voir chapitre II, p.22-23

	Mbuti	San	Andamanais	Semang	Tiwi	Inuits du cuivre	Chipewyans	Yanomami	Wichi	Ona	Intensité de concordance	% de populations
nb. de sous-hypothèses appuyées (sur 3)	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3		97
Intensité de concordance	2,5	2,7	2,5	2	2,9	3	2,9	3	2,7	2,5	2,65	
a. Avantages sociaux	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	100
<i>Pouvoir consenti</i>	3	3	3	3 ^{1:30}	3 ^{1:53}	3	3	3	3 ^{1:17}	3	3	
<i>Reconnaissance publique</i>	3	3 ^{3:20}	3 ^{2:17}	3	3	3	3	3	3	3	3	
<i>Rôles d'ascendance</i>	3	3 ^{1:13}	3	3 ^{1:34}	3	3	3	3	3	3	3	
b. Avantages concrets	2	2,3	2	1	2,7	3	2,7	3	2,3	2	2,3	100
<i>Traitement différentiel</i>	3	2	3	1 ^{2:2}	3	3	3	3	2 ^{1:4}	2	2,5	
<i>Accès différentiel aux ressources</i>	1	2 ^{1:4}	3 ^{1:8}	1 ^{2:2}	2	3	2	3	2	1	2	
c. Accès aux partenaires sexuels	2	3^{1:5}	0	1	3	3	3	3	3	3	2,4	90

TABLEAU XII. RÉSULTATS HYPOTHÈSE 4 : BÉNÉFICES RETIRÉS PAR L'EXPERT

Légende:

Les intensités de concordance pour les sous-hypothèses a et b correspondent à la moyenne des scores de leurs trois sous-catégories respectives. Les intensités de concordance pour l'hypothèse principale sont une moyenne des deux premières sous-hypothèses. Le pourcentage de population qui appuie l'hypothèse principale est une moyenne de l'appui aux trois sous-hypothèses.

0 = Absence de données

1 = Présence de 1 ou 2 énoncés

2 = Minimum de 3 énoncés

3 = Minimum de 5 énoncés provenant d'au moins deux auteurs ou couvrant trois sujets différents

^{1:12}= Ratio d'énoncés qui vont dans le sens contraire à l'hypothèse par rapport au nombre d'énoncés qui appuient l'hypothèse

Pour la sous-hypothèse des avantages concrets, les résultats sont plus variables : l'intensité de concordance par ethnie se répartit entre des scores de 1 et 3, pour une moyenne de 2,3. Des énoncés étayent toutes les sous-catégories chez toutes les populations à l'exception de l'accès aux partenaires sexuels chez les Andamanais.

Pour six des dix populations, le traitement différentiel des experts est largement documenté

tandis que les résultats sont plus faibles pour les autres. Parallèlement, seules trois ethnies de l'échantillon ont pu obtenir l'indice de qualité maximal pour documenter l'accès différentiel aux ressources. L'intensité de concordance de 2 pour cette sous-catégorie est la plus faible de toute l'investigation, même si au moins une preuve par ethnie a été trouvée. De plus, cette prévision est parfois soutenue *a contrario* : les personnes antisociales ne recevront pas leur part de viande chez les Mbuti (Turnbull 1965b:186 cite Sluggards) et un mauvais chasseur San devra se contenter de morceaux de viande que les autres refusent de toucher (Thomas 1959:167).

L'accès préférentiel aux partenaires sexuels est documenté chez toutes les ethnies de l'échantillon à l'exception des Andamanais. Il est intéressant de noter qu'ils sont aussi le seul peuple de l'échantillon à imposer la monogamie de manière stricte (Pandya 1995:7). Par ailleurs, une abondance de données soutient cette sous-hypothèse pour sept des populations ; les résultats sont plus faibles pour les Mbuti et les Semang chez qui la polygynie est permise, mais considérée rare (Endicott et Adem 2009:5 [Semang]) ou limitée (Beierle 1995:3 [Mbuti]). Chez les Ona, même si la polygamie n'est pas fréquente et parfois désapprouvée socialement, de nombreux énoncés documentent l'idée que lorsque certains hommes sont effectivement polygames, ils sont nécessairement talentueux. Plusieurs énoncés illustrent aussi l'admiration et l'attraction des femmes envers les hommes compétents, et ce, indépendamment des types d'unions maritales. 90 % des ethnies ont pu soutenir cette sous-hypothèse et l'intensité de concordance moyenne est de 2,4.

Lorsque l'on considère l'ensemble des résultats de la sous-hypothèse 4b, il est possible de remarquer que les quatre ethnies qui affichent les intensités de concordance les plus élevées (2,7 et plus) semblent aussi être les peuples où les différences interindividuelles de statut peuvent être les plus accentuées. Les Tiwi et Yanomami valorisent la compétition : en prouvant leur valeur dans les jeux politiques pour les premiers, et en démontrant leur férocité pour les seconds. Tandis que la chasse au gros gibier chez les Inuit et les Chipewyan semble être une condition propice au développement d'écart de talent interindividuel

notable dans cette activité.

Dans un autre ordre d'idées, les données sur les Semang sont substantiellement plus faibles que chez toutes les autres ethnies. Pourtant, ils reconnaissent à certains de leurs shamans des pouvoirs surnaturels puissants, mais il semble que les bénéfices obtenus soient plus sociaux que concrets. D'ailleurs, toutes les exceptions notées chez les San, les Andamanais et les Semang pour cette prévision sur les avantages concrets des experts vont sensiblement dans le même sens : des passages de texte mentionnent qu'aucun privilège ou bien matériel n'est obtenu préférentiellement par les individus qui se démarquent par leurs talents ou un statut supérieur.

Lorsque l'on fait la moyenne de l'intensité de concordance des prévisions sur les avantages sociaux et concrets, on peut affirmer que l'hypothèse principale est appuyée dans une mesure de 2 à 3, la moyenne de l'intensité de toutes les populations est alors de 2,65. Cependant, il est important de noter que l'inclusion de sous-catégories fait en sorte que trois fois plus de données soient recueillies pour soutenir chacune des deux premières sous-hypothèses. Ces résultats ont donc encore plus de poids que pour les autres grandes hypothèses et les résultats légèrement plus faibles de la prévision sur les avantages concrets doivent être interprétés à la lumière de cette information, car, si l'on fusionnait ses trois sous-catégories, l'intensité de concordance serait alors maximale. Finalement, l'hypothèse principale, par la moyenne des trois sous-hypothèses testées, est appuyée dans l'absolu dans 97 % des cas. On peut donc affirmer qu'il existe une très forte corrélation entre le statut et les divers avantages dont peuvent bénéficier les experts, qu'ils soient sociaux, concrets ou sexuels.

Illustrations

a.i. Avantages sociaux : Pouvoir consenti

A man acquires influence by his force of character, his energy and success in hunting, or his skill in magic. As long as these last him age but increases his influence, but when they fail his prestige and authority vanish. (Jenness 1922:93 [Inuit du Cuivre])

A man possessing them [skill in hunting and in warfare, generosity and kindness, and freedom from bad temper] inevitably acquires a position of influence in the community. [...] In each local group there was usually to be found one man who thus by his influence could control and direct others. Amongst the chief men of several friendly local groups it would generally happen that one of them, by reason of his personal qualities; would attain to a position of higher rank than the others. [...] He would find himself popular and respected at the annual meetings of the different groups, and his influence would thus spread beyond the narrow limits of his own small community. (Radcliffe-Brown 1922:45 [Andamanais])

The household leader has considerable authority in his limited domain and has the power to intervene in the private lives of individuals. [...] A man (or a woman) becomes a household leader because of his (her) skill in activities like marriage-making, conflict mediation, business undertakings and the like (Alvarsson 1988:135 [Wichí])

a.ii. Avantages sociaux : Reconnaissance publique

The men of his wife's family hunted too, of course, but never as successfully as he, yet his great ability set him so far apart from ordinary mortals that for once the Bushmen forgot their jealousy and agreed that he was the best hunter the Kalahari had ever known. (Thomas 1959:135 [San])

His fame as a shaman had spread far and wide, and he had no rival in that sphere. [...] [H]is personal dignity, his sagacity, and his prowess as a hunter won him the most prominent place among the natives of this region. (Jenness 1922:93 [Inuit du Cuivre])

The proficient hunter was called hoipin or paautin. The renowned archer, who shot with extraordinary precision in the hunt and in combat, was referred to as kian-seren. This term and paautin may be considered honorary titles. Hoipin simply means 'hunter', but when it was applied consistently to someone, this indicated that he was exceptionally successful as such. (Chapman 1982:41 [Ona])

a.iii. Avantages sociaux : Rôles d'ascendance

His [Le niyat, porte-parole élu] task is to be the speaker at the village assembly meetings. He is most often the one who summons these meetings and he presides over them in an informal way. He is supposed to let all the elders have their say, to find out the will of the majority, to effect a compromise between the different points of view, and finally to formulate a consensus, so that all are satisfied (Alvarsson 1988:130–131 cite Métraux 1946:303 [Wichí]).

Just as an experienced expert is sought out to lead the ceremonies, so also a proper, good storyteller almost regularly imparts to the candidates the most important myths. The storytelling is left to the most suitable man as much as possible. (Gusinde 1931:1229 [Ona])

Apparently, while the junior members of the two visiting bands tend to keep to themselves at each extremity of the line of nets, the main (host) group occupies the center, with the important hunters from all three bands occupying the most central positions. (Turnbull 1965a:204 [Mbuti])

b.i. Avantages concrets : Traitement différentiel

[The Chief's] hut standing in the center [...] was to protect the chief sleeping in it from hostile attacks. (Becher 1960:24 [Yanomami])

Inside the house, [...] the families [...] live comparatively close to the wall, one family beside the other. For the chief and his family a particularly large space is reserved on the side toward the river. (idem:32)

[A] successful hunter is esteemed and loved by all, indeed, is even waited on and pampered. (Gusinde 1931:421 [Ona])

They [chefs et aînés] and their wives are at liberty to enjoy immunity from the drudgery incidental to their mode of life, all such acts being voluntarily performed for them by the young unmarried persons living under their headship. (Man 1932:41 [Andamanais])

It is by no means an uncommon occurrence for a man, or even a boy, to vent his ill-temper, or show his resentment at any act, by destroying his own property as well as that of his neighbours, sparing only the things belonging exclusively to the chief, or other head man. (idem:43)

b.ii. Avantages concrets : Accès différentiel aux ressources

Kirluayok hunted little and fished less, depending for the most part on the People Beyond to feed, clothe, and lodge him in exchange for his magical services and advice. (De Coccola 1986:304 [Inuit du Cuivre])

To give a drink is a significant social act in this culture, generally an honor. The Magic Boy [shaman/prophète à la réputation extraordinaire] was much honored. (Sharp 1986:262 [Chipewyan])

Notoriously indolent ones are regarded as asocial. Loafers and those who try to get out of work are given shorter rations by their wives when food is distributed. (Schebesta 1954:205 [Semang])

c. Accès aux partenaires sexuels

However, since only the best hunters would be able to maintain more than one wife, polygamy, as is usually the case in all human societies, was more the exception than the rule. Hearne (1958: 67) also describes the custom of wrestling for wives. A weak man, unless he was a very good hunter, would not be allowed to keep his wife if a stronger man wanted her. (VanStone 1963:49 [Chipewyan])

He is the headman of Upper Bisaasi-teri. He has had five or six wives so far and temporary affairs with as many more women, one of which resulted in a child. (Chagnon 1968:14 [Yanomami])

Occasionally, in some countries at certain periods of history, some men achieved great success in acquiring many marriage contracts (the overwhelming public sign of male power and prestige) and as a result of these contracts they established households of perhaps 20 to 30 wives, plus dependent children and attached sons-in-law. (Goodale 1982:201 [Tiwi])

Proud of his qualities and triumphs, such a bachelor no longer has any difficulties: He now very selectively makes his demands, and with a deliberateness extremely agonizing to many an unmarried girl, he looks about among the daughters of Feuerland /Tierra del Fuego/ for the one who might best correspond to his desires. [...] Even later on the admiring eyes of many a woman will rest on such a handsomely built man favored by fortune in competitive games; she muses over the happiness of the woman who now calls that admirable husband her own. (Gusinde 1931:445 [Ona])

HYPOTHÈSE 5 : COMPÉTITION POUR LE STATUT

L'information recherchée pour les différentes formes que peut prendre la compétition pour le statut est détaillée dans le tableau XIII. Pour la première sous-hypothèse, toute activité qui permet d'augmenter la compétence pouvait être retenue même si l'objectif de compétition pour le statut était indirect ou secondaire. Par exemple, un jeu comme celui de cache-cache peut permettre de développer des habiletés utiles pour des activités liées aux besoins ultimes telles que la chasse et la guerre : acuité visuelle, sens de l'observation, persévérance, capacité à rester immobile longtemps et silencieusement, trouver des endroits pour se cacher, repérer et attraper quelque chose qui se dissimule volontairement, se déplacer sans faire de bruit, etc. De plus, la recherche active de connaissances qui entraînent un statut supérieur sert une double fonction : augmenter la compétence réelle, mais aussi entrer en compétition directe par l'accumulation des connaissances (lorsqu'elles entraînent directement un statut supérieur). Par ailleurs, lorsque des résultats négatifs mentionnaient l'absence de compétition, peu importe dans quelle activité, ils ont été compilés dans le cadre de la sous-hypothèse de la compétition directe.

TABLEAU XIII. H5. COMPÉTITION POUR LE STATUT : TYPE D'INFORMATION RECHERCHÉE

5a. Amélioration de la compétence

- Entraînement, pratique, exercice
- Formation, apprentissage
- Jeux permettant d'améliorer les qualités nécessaires à la compétence (jeux d'adresse, de cache-cache, de tague)
- Simulation d'activités usuelles (ex. jouer à la chasse au caribou)
- Sports de pratique (lutte, course, nage, lancer d'objets, tir sur cible)

5b. Compétition directe

- Acquisition de partenaires sexuels
- Compétition dans les activités liées à la satisfaction des besoins ultimes
- Compétition dans les activités où la compétence entraîne un statut
- Critères culturels variés
- Dangereusité des activités, des proies obtenues, des voyages entrepris
- Difficulté d'une activité
- Productivité (quantité de proies obtenues, d'objets produits)
- Qualité d'une performance, d'une production artisanale
- Recherche active de connaissances
- Vitesse d'exécution

5c. Exhibition de talent

- Démonstration de puissance surnaturelle, de pouvoirs magiques, de contacts avec un monde surnaturel et ses entités
- Démonstration de qualités personnelles devant public (courage, force, vitesse, agilité, adresse)
- Mise en scène compétitive devant public (sports, concours, compétitions variées)
- Spectacles variés et performance devant public (humour, danse, musique, chants, narration, poésie, arts dramatiques)

5d. Manipulation des perceptions

- Attitude, posture, langage non verbal
- Justification des échecs, des carences
- Manipulation des alliances, manipulations politiques, recherche appui de personnes influentes
- Vantardise (défense de ses propres qualités, relate ses propres exploits passés, prévoit son propre succès futur)

5e. Symboles de prestige

- Bijoux, accessoires et vêtement spéciaux
- Conjointe (quantité, désirabilité, santé, beauté, jeunesse, qualités de travailleuse, autres critères culturels)
- Gestes, manière de s'exprimer, comportements spéciaux
- Matériaux rares ou précieux
- Objets ou outils rares, précieux, spéciaux, difficiles à obtenir
- Objets rituels réservés à certaines personnes
- Nourriture : quantité (potlatch, festins, banquets), qualité, rareté, difficulté d'obtention
- Quantité et qualité d'animaux domestiques

5f. Conflits ritualisés

- Compétition dans un but de vengeance, dans le but d'abaisser l'adversaire
- Duels et confrontations (physiques, magiques, surnaturels, verbaux, armés)
- Mise au défi

5g. Rabaissement d'un compétiteur

- Accusations publiques, insultes, critiques
 - Attaques à la réputation (dénigrement, rumeurs, médisance, insinuations, diffamation, calomnie)
 - Humiliations publiques
 - Humour mesquin (dérision, sarcasme, raillerie, satire, moquerie, tourner en ridicule)
-

Comme l'indique le tableau XIV, cinq des sept sous-hypothèses qui documentent la compétition pour le statut ont été documentées chez toutes les populations de l'échantillon, tandis que pour les deux autres sous-hypothèses des données ont pu être trouvées pour 90 % des ethnies. En effet, aucun symbole de prestige n'a été trouvé chez les Mbuti, ni aucun conflit ritualisé n'a pu être repéré dans les ethnographies disponibles sur les Andamanais.

	Mbuti	San	Andamanais	Semang	Tiwi	Inuits du cuivre	Chipewyans	Yanomami	Wichi	Ona	Intensité de concordance	% de populations
nb. de sous-hypothèses appuyées (sur 7)	6	7	6	7	7	7	7	7	7	7		97
Intensité de concordance	2,4	1,9	2	2,1	3	3	2,7	3	2,7	2,7	2,57	
a. Amélioration de la compétence	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	100
b. Compétition directe	2 ^{1:5}	3 ^{12:6}	3	3 ^{1:6}	3	3	3	3	3 ^{1:5}	3	3	100
c. Exhibition de talent	3	1 ^{1:2}	3	3 ^{1:43}	3	3	3	3	3	3	2,8	100
d. Manipulation des perceptions	3	1 ^{5:2}	1	2 ^{1:4}	3	3 ^{3:5}	3	3	1	1	2,1	100
e. Symboles de prestige	0	1	3	2 ^{2:4}	3	3	1	3	3 ^{1:7}	3	2,2	90
f. Conflits ritualisés	3	1	0	1	3	3	3	3	3	3	2,3	90
g. Rabaissement d'un compétiteur	3 ^{2:41}	3	1	1	3	3 ^{1:8}	3 ^{1:21}	3	3	3	2,6	100

TABLEAU XIV. RÉSULTATS HYPOTHÈSE 5 : COMPÉTITION POUR LE STATUT

Légende:

0 = Absence de données

1 = Présence de 1 ou 2 énoncés

2 = Minimum de 3 énoncés

3 = Minimum de 5 énoncés provenant d'au moins deux auteurs ou couvrant trois sujets différents

^{1:12}= Ratio d'énoncés qui vont dans le sens contraire à l'hypothèse par rapport au nombre d'énoncés qui appuient l'hypothèse

L'intensité de concordance est maximale pour les deux premières sous-hypothèses et elle varie de 2,1 à 2,8 pour les cinq autres. Ainsi une abondance de preuves était disponible pour

étayer l'amélioration de la compétence réelle et la compétition directe, et ce, chez toutes les ethnies de l'étude.

Les résultats les plus faibles pour cette hypothèse principale apparaissent chez les San, ce qui n'est pas surprenant, puisqu'ils sont le seul peuple où des prescriptions culturelles strictes existent contre la compétition. Les résultats sous la moyenne chez les Semang semblent être aussi dus à des causes similaires. Tous les résultats négatifs documentés pour ces deux ethnies vont en ce sens. Cependant, quelques données appuient tout de même positivement toutes les sous-hypothèses pour ces deux groupes : les manifestations de compétitions sont présentes, mais se manifestent souvent de manière beaucoup plus subtile que chez d'autres ethnies.

Les San sont aussi les seuls à ne pas avoir une abondance de données pour l'exhibition du talent devant public, ils privilégient fortement la modestie aux dépens de la mise en valeur individuelle. L'humilité est aussi responsable des résultats négatifs chez les Semang et les Inuit qui ont des prescriptions contre la vantardise (Lye 2004:25 [Semang]; Pryde 1972:139 [Inuit du Cuivre]). Plusieurs résultats négatifs sont aussi dus au fait que les auteurs déclarent l'absence de jeux compétitifs chez les Mbuti, les San et les Semang. Par ailleurs, un résultat contraire à l'hypothèse chez les Wichí est particulièrement digne d'intérêt : chez ce peuple, le rôle de *Niyat*, un représentant et porte-parole élu, implique de nombreuses tâches et responsabilités, mais il semble que les avantages dont bénéficie cet expert ne soient pas toujours suffisants, puisqu'il arrive que personne ne veuille assumer ce rôle (Alvarsson 1988:132). Les autres résultats négatifs sont marginaux ou faussement négatifs.

Les résultats sur la manipulation des perceptions reposent sur une abondance de preuves pour la moitié de l'échantillon et sont plus faibles pour les autres. La sous-hypothèse de l'exhibition des symboles de prestige est largement soutenue chez la majorité des ethnies, et les résultats varient de nuls à un indice de qualité de 2 pour les quatre autres groupes. Par ailleurs, les conflits réels sont peu ou pas documentés chez les San, Andamanais et Semang.

Finalement, à l'exception des Semang et des Andamanais, les individus de tous les groupes semblent se plaire à abaisser le statut de leurs rivaux : les données sont très abondantes pour cette sous-hypothèse, et ce, significativement au-delà de la limite de cinq énoncés minimum pour les huit autres populations.

Ainsi, les San, les Semang et les Andamanais ont les résultats les plus faibles (1,9 à 2,1), tandis que les Mbuti, Chipewyan, Wichí et Ona ont des résultats intermédiaires, mais somme toute, plutôt élevés (2,4 à 2,7) Par ailleurs, les données sur les Tiwi, Yanomami et Inuit offrent un soutien maximal à l'hypothèse, ce qui n'est pas surprenant puisque comme il a été mentionné précédemment, la compétition entre les hommes forme la base de l'organisation sociale respective des deux premiers peuples. La compétition est aussi omniprésente chez les Inuit, tant dans les activités usuelles, que dans des concours organisés et que dans leurs duels fortement ritualisés.

Finalement, lorsque l'on effectue la moyenne des sous-hypothèses, l'hypothèse principale est soutenue dans une proportion absolue de 97 % et avec une intensité de concordance moyenne de 2,57.

Illustrations

a. Amélioration de la compétence

With his bow, which his father has made for him, he daily practices shooting small birds, for it is believed that a boy who kills many birds will later become a good hunter. (Becher 1960:140 [Yanomami])

Mock pig-hunting after dark is another very favourite amusement; one of the party undertakes the rôle of the pig and, betaking himself to a distance, runs hither and thither imitating the grunting of that animal, while his comrades shoot off harmless arrows in the direction from whence the sounds proceed until one hits its intended mark. (Man 1932:165–166 [Andamanais])

[Énumération de jeux] [W]ith toy snow-knives they cut human figures in the snow, and these are then used as targets for bow and arrow. They also make figures of caribou, musk oxen, black and polar bears. [...] Playing at jigging for cod. [...] Playing at cutting up some animal, blood being provided by making one's nose to bleed. [...] [T]hose who play caribou, the others trying to shoot them from hides. In this game some are hunters, who lie in hiding, while others are caribou, holding their arms like horns. [T]hose who play at bears: One is the bear, and the others chase him. When they catch up with him they pretend to harpoon and wound him. [...] [T]hose who play at catching seals: A seal is made of scraps of caribou skin, and it is placed under a platform skin, out near the edge below the holes made when the skin was stretched. The players have small toy harpoons, and these they try to throw through the holes. A player who hits a hole with his harpoon 'gets a seal'. (Rasmussen 1932:265–269 [Inuit du Cuivre])

b. Compétition directe

Male status depends primarily on skill in the hunt; this may be deliberately acquired by individual exploits such as elephant hunting. [...] It is an exceptional occurrence and [...] may be undertaken without any thought for the food or ivory, at times when the band has no need of extra meat or of trade with the villagers. On this occasion the Pygmy hunter admits that he was frightened. He describes how he killed the elephant simply because he felt compelled to do so. This compulsion may have arisen in part by virtue of his reputation as a great hunter [...] (Turnbull 1965a:247 [Mbuti])

[O]ne of the men called out that a shoal [de saumons] had entered the weir. The gathering dispersed in an instant; for although theoretically food was shared in common, the family that gathered the largest store always fared better than the rest, and enjoyed greater prestige. (Jenness 1959:238 [Inuit du Cuivre])

In many exchanges, the giver makes an effort to give generously thereby enhancing his status or image in a community. (Wiessner 1977:361 [San])

c. Exhibition de talent

To be sure, it is probably not part of his professional performances, but for the enhancement of his own esteem that the [shaman] sometimes performs extraordinary accomplishments for those around him. [...]

[T]hey, with both feet, would place themselves on the fire area full of glowing charcoal; only at short intervals would they lift one foot after the other for a brief time and put it down again. Burns did not develop. Others, with their fingers, would put a large piece of glowing charcoal on the palm of the hand and close the fingers into a fist. The hand remained pressed together for at least a minute, without there being any injury to be seen afterwards upon spreading out the hand.

An arrow was drawn through the muscles, held relaxed, from the inner to the outer surface on a leg or arm, so that it pierced this member from the point to the feathering. (Gusinde 1931:1117–1119 [Ona])

The younger people delight in disporting themselves in the sea, and in displaying their skill in capturing a harpooned turtle or fish by diving after it (Man 1932:48 [Andamanais])

For the Yanomamö participant in a feast, [...] the excitement of the dance, and the satisfaction of having others admire and covet the fine decorations he wears. The enchantment of the dance issues from the dancer's awareness that, for a brief moment, he is a glorious peacock that commands the admiration of his fellows, and it is his responsibility and desire to present a spectacular display of his dance steps and gawdy accouterments. In this brief, ego-building moment, each man has an opportunity to display himself, spinning and prancing about the village periphery, chest puffed out, while all watch, admire, and cheer wildly. (Chagnon 1968:101 [Yanomami])

d. Manipulation des perceptions

Later that evening, when Kunak took up the drum, his boastful nature came through loud and clear: "I'm still a young man. Aya, aya, ya, ya... Caribou and seals are no match for me. On the sea ice I hunt the great Polar Bear-- Nothing is impossible for me! Aya, ya, ya, ya..." Kunak continued his song with vainglorious claims of his remarkable prowess in hunting and in lovemaking, as well as the matchless speed of his dogs. (De Cocola 1986:388 [Inuit du Cuivre])

Seeking as usual to increase his importance in the public eye, a man might hold the medium-sized funeral of one of his children at the same time and place as the big funeral of an important elder—provided their graves were close together—even though two or three months had separated the two deaths. (Hart et Pilling 1960:91 [Tiwi])

In another, similar, case, Reromawä re-defined a different classificatory daughter as 'sister,' making it possible for her son to marry his daughter. This was a strategic move, for the man involved was of the Hor lineage, a dominant political group in Upper Bisaasi-tedi and Monou-tedi. Thus, by manipulating the kinship system, Reromawä advanced his own position as village leader and managed to subordinate his potential competitors by the way in which he disposed of the women and/or their children. (Chagnon 1967:125 [Yanomami])

e. Symboles de prestige

The huge, heavy, painted spears made by these old Tiwi men were mainly used only for display, [...] The cutting and painting of such spears took time and skill—more time than a gravepost—and no important man went to the smallest gathering without bearing on his shoulder at least half a dozen of these symbols of his importance. [...] The painted spears were symbols of wealth and status (Hart et Pilling 1960:48 [Tiwi])

As I walked into Hikhik's spacious igloo, I wondered whether his two wives gave him the kind of prestige a two-car garage might bring a white working man. I realized that his bigamy represented virility and, in the eyes of his fellow hunters, added to his stature as an extraordinary hunter and fisherman. (De Cocola 1986:63 [Inuit du Cuivre])

In some respects, a man's status depends on his ability to successfully carry on clandestine affairs which, when discovered, force him into club-fights. The number of scars he has on his scalp is a measure of his sexual prowess. (Chagnon 1967:63 [Yanomami])

The skulls preserved by the Onges have one point of interest; it is the duty of the wife to clean the trophies brought back by her proud husband and then paint them lovingly with lines of ochre. After every successful hunting expedition the wives can be seen busily painting, while the husbands look on with satisfaction. [...] dugong skulls are found among the hunting trophies of the Andamanese. (Cipriani 1966:138 [Andamanais])

f. Conflits ritualisés

Other, more structured forms of conflict resolution included song duels, wrestling, boxing, buffeting, and head butting contests (Condon 1983:168 cite Hoebel 1954:92 et Balikci 1970:186 [Inuit du Cuivre]).

Heated arguments about food theft and gluttony developed, and the hosts and guests threateningly waved their weapons in each other's faces. [...] One would step up, spread his legs apart, bare his chest, and hold his arms behind his back, daring the other to hit him. The opponent would size him up, adjust the man's chest or arms so as to give himself the greatest advantage when he struck, and then step back to deliver his close-fisted blow. [...] He would be permitted to strike his opponent as many times as the latter struck him, provided that the opponent could take it. [...] The fighting continued in this fashion for nearly three hours, tempers growing hotter and hotter. [...] They then insisted on escalating the fighting to side slapping [...] The side slapping duel is nearly identical in form to chest pounding, except that the blow is delivered with an open hand across the flanks of the opponent [...] (Chagnon 1968:113–115 [Yanomami])

Two jealous opponents will challenge each other to an actual duel with arrows; if there is serious enmity, it is opened with the formalities mentioned on page 647 [...] one man hands his opponent six arrows, which the latter shoots in succession, while the other one, standing upright at a slight distance, skillfully dodges. If the archer never hits, the other one is avenged and very proud, for evading the arrows is judged as more difficult. (Gusinde 1931:1630 [Ona])

g. Rabaissement d'un compétiteur

I was surprised that H'emp'elab'm [le chef] did not have much respect for Hitam [le shaman] and often quarreled with him or belittled and criticized his knowledge. (Schebesta 1957:188 [Semang])

The Word-Fighting of the Women: Quarrels arise almost solely because of slander and sarcastic remarks that reach the ears of the injured one. Immediately she gives vent to her wounded sense of honor and makes it quite clear to the guilty one that she will pay her back thoroughly for every wrong. [...] she will squat in front of her own hut and direct her loud verbosity against the opponent in question. At this very welcome opportunity the others quickly gather and form a more or less closed circle around the quarreling women [...] For about 20 minutes the speaker flings out her choicest stock of words, during which time her opponent sits there silently and patiently bears all the abuse. Meanwhile she is assembling her replies and starts with them herself when the other leaves off. She too knows how to bring out all kinds of embarrassing things from the private life of her opponent, to besmirch thoroughly her good name, and to treat her very roughly through ugly diatribes. [...] Each of the two angry women has a chance to speak about four or five times, and the whole feud extends through two to three hours. (Gusinde 1931:648–650 [Ona])

"You, Teleabo Kenge, you speak of the great man you are going to be when you get to the village. How is it that you cannot be such a man here in the forest? Why do you spend all your time with children? Why do you leave the molimo [cérémonie] at night and go to sleep like a suckling baby? How long have you been out of your mother's stomach? [...]" (Turnbull 1962:158 [Mbuti])

SYNTHÈSE DES RÉSULTATS

À la lumière du tableau récapitulatif XV, il apparaît évident que toutes les hypothèses principales sont largement appuyées par la littérature chez toutes les populations à l'étude : les indices d'intensité de concordance moyenne sont supérieurs ou égaux à 2,55 pour toutes les hypothèses et pour chacune des ethnies. Globalement, la compétition chez les San est le résultat le plus faible avec un appui de 1,9, mais il est tout de même révélateur que cette

	Mbuti	San	Andamanais	Semang	Tiwi	Inuits du cuivre	Chipewyans	Yanomami	Wichi	Ona	Intensité de concordance	% de populations
nb. d'hypothèses appuyées (sur 5)	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5		100
Intensité de concordance	2,55	2,71	2,63	2,63	2,7	2,93	2,9	2,93	2,67	2,84	2,75	
1. Relation entre compétence et statut	2,34	3	3	3	2,34	3	3	2,67	3	3	2,84	100
2. Évaluation et comparaison sociale	2,67	3	2,67	3	2,34	2,67	3	3	2	3	2,74	100
3. Bénéfices retirés par les admirateurs	2,67	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2,97	100
4. Bénéfices retirés par les experts	2,49	2,67	2,49	2	2,82	3	2,82	3	2,67	2,49	2,65	100
5. Compétition pour le statut	2,58	1,86	2	2,13	3	3	2,7	3	2,7	2,7	2,57	100

TABLEAU XV. RÉSULTATS POUR LES HYPOTHÈSES PRINCIPALES

hypothèse soit aussi fortement appuyée chez un peuple dont les prescriptions culturelles restreignent la compétition (voir p.71, 80, 89). Trois fois sur quatre, les hypothèses sont appuyées avec une intensité de concordance par ethnie de plus de 2,5. Si l'on considère que les grandes hypothèses ont un poids équivalent, la moyenne de leur intensité de concordance donne un résultat de 2,75 : l'ensemble des prévisions aurait donc reçu un appui de cette amplitude.

Les nombreux exemples documentés, dont certains sont très riches, permettent de conclure que les divers mécanismes cognitifs, émotionnels et motivationnels qui permettent la création d'inégalités (reconnaissance de la compétence, évaluation sociale, bénéfices pour les apprentis et les experts, compétition pour le statut) sont fortement répandus chez les chasseurs-cueilleurs de l'échantillon. Pour conclure ce chapitre, un exemple particulièrement riche est présenté, car il permet d'illustrer globalement la synthèse des résultats : à lui seul, ce portrait d'un homme exceptionnel chez les Ona appuie toutes les hypothèses et un nombre important de sous-hypothèses.

In the last decades no one has achieved the fame of a Kausel; only his brother Nomsel enjoys similar esteem. He was a man of extraordinarily enduring influence on the large group of the south, as a result of his mental alertness, outstanding shrewdness, and personal ability. "In those days there was none who had excelled him in running or wrestling; his arrow never missed the mark; he always brought home abundant booty from hunting. He spoke very beautifully. Everything that our ancestors accomplished he knew how to describe in detail such as no other contemporary. No one could approach him; he also knew how to help everyone. How often did he unmask a malevolent [shaman] who wished to harm one of his friends. Then Kausel would go to his hut and say to him: 'I saw how you caused my friend a kwáke [maladie]; you are responsible for this!' When the other saw himself exposed, he became meek and withdrew the kwáke from that person again. In this way Kausel prevented many people from dying, for he possessed very great strength of vision. No one would have dared to be openly hostile to him. He usually lived by himself. He liked to build his hut apart from the dwellings of other people. If only because of his uncanny power, the rest of the families stayed some distance away. Kausel's family was very large, for he had several wives. He could support all these because he was a capable hunter and always knew how to provide enough meat. For each one of his wives he would build a special hut, one of which stood close beside the others. Everything together looked like a camp and yet was only the family of Kausel. If he wanted a girl or a woman as his wife, she would follow him without resistance, for he was powerful enough to kill a resisting person at once. But he took good care of his wives; they liked to stay with him because he enjoyed great esteem among all the Selk'nam. Never again has there been such a mighty man among us!" (Gusinde 1931:1049–1051)

The individual is made to feel that his value--his strength and the qualities of which he may be proud--is not his by nature but is received by him from the society to which he is admitted.
(Radcliffe-Brown 1922:315 [Andamanais])

CHAPITRE V. DISCUSSION

La force des résultats obtenus, chez toutes les ethnies de l'échantillon, étaye largement les hypothèses à l'étude et appuie l'idée que les mécanismes psychologiques et sociaux investigués sont effectivement des propensions partagées par l'ensemble de l'humanité et qu'ils font partie intégrante de la nature humaine (voir Chapais 2013a et chap. II p. 32-34). Un niveau de compétence élevé dans de nombreux domaines d'activités, notamment les activités liées aux besoins ultimes, est associé à une valorisation sociale et une augmentation de statut. L'observation de performances est transculturellement accompagnée d'émotions sociales, d'évaluation et de comparaison sociale. Systématiquement, les experts et leurs admirateurs retirent des bénéfices de leur association, soit par de multiples formes de déférence pour les premiers, soit par une proximité favorisant l'apprentissage et la coopération pour les seconds. Finalement, même parmi cet échantillon de sociétés choisies pour leur égalité relative, les bénéfices sociaux et concrets obtenus par les experts sont suffisants pour motiver une compétition pour le statut dans toutes les populations à l'étude, même chez celles qui ont des prescriptions culturelles qui s'y opposent.

La présente analyse a pu démontrer l'omniprésence de ces tendances chez les peuples étudiés, et il serait intéressant de pouvoir généraliser à l'ensemble de l'humanité en répétant ce type de recherche avec un échantillon plus large comprenant des peuples ayant d'autres types d'organisations sociales et des modes de subsistance différents. On pourrait alors supposer que les mêmes mécanismes sont à l'oeuvre, mais qu'ils s'expriment dans de nouveaux domaines de compétence émergeant suite à l'apparition de nouvelles activités qui répondent aux mêmes besoins fondamentaux.

Puisque les résultats appuient substantiellement toutes les hypothèses, ce dernier chapitre ne couvrira que les résultats qui permettent d'approfondir la réflexion théorique, qui font

émerger de nouvelles pistes de recherche, ou qui permettent de confronter ou d'appuyer spécifiquement les deux théories évolutionnistes exposées dans le deuxième chapitre, celle de la transmission sociale de l'information de Henrich et Gil-White (2001) et celle de l'échange social de Chapais (2012b). D'ailleurs, il est important de mentionner que les résultats obtenus ne sont que des estimations des associations réelles. D'une part, les limites de la méthodologie ont pu contribuer à surestimer certains résultats, notamment si un auteur répétait la même observation plusieurs fois dans des mots différents. D'autre part, les comportements réels sont nécessairement plus fréquents que ceux qui ont été observés et rapportés par les ethnologues, le eHRAF n'offre qu'une couverture partielle de la littérature ethnographique sur chaque ethnie, et il est possible que la recherche par mots-clés, par sujets et par paragraphes ne produise pas systématiquement tous les résultats pertinents possibles, sous-estimant ainsi les corrélations réelles. Comme le disait Carl Sagan : dans ce contexte, l'absence de preuves ne signifie pas l'absence d'un phénomène. On peut donc penser qu'en réalité, il est possible que certaines des corrélations soient surreprésentées, mais aussi que certains des phénomènes soient beaucoup plus répandus que ce qui a pu être documenté dans le cadre de cette étude.

Tout d'abord, on peut remarquer que les contraintes imposées sur la compétition directe chez les peuples les plus égalitaires semblent compensées par des méthodes indirectes de compétition. Par exemple, l'humour dans le but de rabaisser un pair semble faire partie des aspects très importants des cultures san et mbuti (par ex. Lee 1979; Turnbull 1965b).

D'ailleurs, l'humour qui vise à déprécier un adversaire a été associé à l'intelligence (Stocking et Zillmann 1976) et, dans cette optique, il est possible que ridicule, moquerie et sarcasme soient des formes additionnelles que peut prendre la compétition directe: par la mise en valeur et la confrontation de la vivacité des esprits.

De plus, les résultats plus faibles concernant les bénéfices concrets que reçoivent les experts sont peu surprenants puisque l'échantillon est composé de chasseurs-cueilleurs. Le mode de vie nomade ou semi-nomade ferait obstacle à l'accumulation de ressources (Lee et DeVore

1968) et ce qui contribuerait à limiter les types de ressources différentes qui pourraient être accessibles de manière préférentielle pour un expert. Dans le même ordre d'idées, l'absence de spécialistes à temps plein n'encourage pas outre mesure la production d'objets de valeur qui pourraient être donnés à un individu prestigieux sans que ce dernier ne puisse se les procurer ou les fabriquer lui-même. De plus, comme les sociétés sélectionnées pour ce travail devaient être relativement égalitaires et que plusieurs d'entre elles possèdent des valeurs ou des normes qui prônent l'égalité, cela crée évidemment un biais pour réduire les manifestations explicites d'inégalité. Ces trois facteurs pourraient contribuer à réduire la variance interindividuelle de l'accès aux ressources dans ce type de sociétés et pourraient expliquer que les résultats les plus faibles de cette investigation aient été obtenus pour cette sous-hypothèse (hyp.4b).

Cependant, les bénéfices plus fondamentaux affectant directement la valeur reproductive, c'est-à-dire l'accès aux partenaires sexuels, sont bien documentés. Dans toutes les ethnies où la polygynie n'est pas marginale, la possibilité d'avoir plus d'une femme est associée au succès et au statut. De plus, la difficulté de documenter les liaisons extra-conjugales est notoire et il est probable que les corrélations en ce sens sont plus élevées que ce qui a pu être extrait des ethnographies. Marlowe (2004) a d'ailleurs documenté les qualités les plus désirables chez un conjoint et 85% des femmes Hadza ont mentionné les habiletés à la chasse, en plus de l'intelligence, la fidélité et le caractère, ce qui refléterait en plus des qualités de pourvoyeur, leur désir pour s'associer avec un partenaire stable et digne de confiance. Ces dernières caractéristiques reflètent d'ailleurs assez bien la catégorie «qualités du partenaire» qui sera davantage discutée sous peu.

Quoique certains résultats soient un peu plus prévisibles, d'autres ont permis d'appuyer des prévisions théoriques qui n'avaient été que peu, ou pas, traitées auparavant. Ainsi, plusieurs études avaient déjà documenté des corrélations entre la chasse, le statut et le succès reproducteur (voir chap. II p.22-23; tout comme il était assez évident que des résultats forts émergeraient en appui à l'hypothèse de l'augmentation de la compétence, particulièrement

via l'apport des données sur l'apprentissage des enfants (hyp.5a). Cependant, grâce au cadre évolutionnaire utilisé, des prévisions moins intuitives et plus globales ont pu être appuyées : notamment la compétence dans les domaines de la subsistance, mais aussi dans les activités liées aux connaissances et à la protection (hyp.1a, 1b, 1c), tout comme la fréquence élevée de la compétition via une influence indirecte sur l'opinion publique (hyp.5c, 5d, 5e, 5f, 5g).

En organisant les comportements sociaux variés en fonction d'un cadre évolutionnaire précis, des patrons récurrents ont pu être dégagés qui auraient autrement été difficiles à identifier, car la grande diversité comportementale humaine tend à dissimuler des récurrences fondamentales de structure (Chapais 2013a). Dans la citation placée au début du chapitre, lorsque Radcliffe-Brown commente les qualités des individus qui sont accordées par la société andamanaise (1922:315), l'explication pourrait être étendue et être valide de manière universelle : la valeur des individus, leur statut, est reçue de la société suite à l'évaluation de ces qualités par les autres membres de cette société. En d'autres termes, la reconnaissance de la valeur d'un individu est relative à la perception d'autrui. De nombreuses conclusions spécifiques proposées par les ethnographes sur leurs sujets d'étude respectifs pourraient en fait être des observations sur la nature humaine de manière générale.

Dans un autre ordre d'idées, il ressort aussi de cette étude que les comportements humains peuvent répondre à plusieurs fonctions à la fois et qu'il est difficile d'en isoler les causes uniques. Par exemple, les duels de confrontations auxquels s'adonnent les Yanomami (Chagnon 1967:112–118) illustrent plusieurs mécanismes : ils sont 1) une forme de compétition directe entre deux adversaires (hyp.5b); 2) ils sont souvent ancrés dans de réels conflits exprimés de manière ritualisée (hyp.5f); 3) ils impliquent une manipulation des perceptions (hyp.5d) et 4) un rabaissement du statut de l'adversaire (hyp.5g) dans les paroles échangées, les mises au défi et le bluff; 5) ils constituent une démonstration de force et de talent (hyp.5c); et 6) l'évaluation sociale et des émotions sociales sont certainement en cause (hyp.2). Bien qu'il ait été nécessaire de réduire des comportements rapportés en leurs composantes potentiellement universelles dans le but de pouvoir faire des comparaisons, les

comportements sociaux restent complexes, très diversifiés et souvent fortement imbriqués. Pour l'hypothèse des bénéfices de l'attraction envers les experts (hyp.3), la difficulté de distinguer les bénéfices de coopération des bénéfices d'apprentissage reflète d'ailleurs les multiples fonctions que les experts peuvent fréquemment avoir auprès de leurs admirateurs.

Qualité du partenaire

Un domaine de compétence qui semble particulièrement important est celui des qualités du partenaire : au moins dix énoncés (et jusqu'à trente-cinq) appuyaient la sous-hypothèse (1d) dans toutes les ethnies de l'échantillon, et ce, sans qu'aucun effort ne soit fait pour les documenter au-delà de cinq. Ces qualités s'imbriquent dans toutes les activités sociales et on pourrait dire que cette catégorie évalue en quelque sorte la *compétence sociale* des individus. Un article de Gurven et coll. (2000) met en lumière l'importance d'une de ces qualités : la générosité. Ils ont classé les chasseurs Guayaki en 4 catégories : ceux qui étaient généreux et très productifs, ceux qui étaient productifs, mais partageaient peu, ceux qui étaient généreux, mais peu productifs et, ceux qui donnaient peu et qui produisaient peu. Les chercheurs ont pu évaluer les compensations offertes par le reste du groupe lorsque ces individus avaient besoin d'aide, en cas de blessure ou de maladie. Ceux qui recevaient le plus étaient, sans surprise, les généreux productifs, mais ils étaient suivis des individus généreux peu productifs et ensuite de ceux qui donnaient peu, mais qui avaient une excuse puisqu'ils n'avaient que peu à offrir. Ceux qui recevaient le moins de la part du groupe étaient donc les individus productifs, mais qui choisissaient de ne pas partager, bien qu'en termes absolus, ils donnaient plus que ceux qui étaient bien intentionnés, mais peu productifs. Bien que cette étude ait été produite dans l'objectif de tester la réciprocité et la réputation, si l'on transpose ces catégories à celles de l'étude en cours, on pourrait conclure que les qualités prosociales d'un individu pourraient être autant, sinon plus importantes pour autrui que la compétence dans un domaine d'activité, ici la productivité dans le domaine de la subsistance. L'expression populaire : « c'est l'intention qui compte » prendrait alors tout son sens.

Dans ce type d'étude, il serait aussi intéressant de tester si les individus recevaient aussi

d'avantage de reconnaissance sociale et de prestige, en plus des retours matériels, en d'autres termes, si la réciprocité des échanges inclut les bénéfices sociaux et le statut. Si cela se confirme, on pourrait alors émettre l'hypothèse que la compétence entraîne un statut supérieur, mais qu'il ne peut être très élevé qu'à la condition que l'individu soit enclin à en faire profiter les autres. Cette prévision pourrait d'ailleurs être testée de manière expérimentale. De plus, von Rueden et ses collègues (2008) ont pu établir une corrélation entre une personnalité prosociale et le support social (le nombre d'alliés), lui-même fortement corrélé à des indicateurs de statut tels que le respect et l'influence. D'autres études en ce sens pourraient permettre de bien établir l'impact relatif que la qualité intrinsèque du partenaire peut avoir sur son évaluation et sa position sociale. L'importance des qualités prosociales peut être facilement comprise dans le cadre de la théorie de l'échange social, mais elle ne serait que marginale dans un contexte d'apprentissage social puisque la générosité d'un expert devrait être secondaire à sa compétence lorsqu'il ne sert que de modèle à imiter.

D'autre part, il semble que dans certains cas, l'expertise est davantage reconnue par les individus qui participent aux mêmes sphères d'activité (par ex. Jarvenpa et Brumbach 1995 [pour le travail des peaux dans les cercles de femmes Chipewyan]), ceux-ci sont alors mieux placés pour apprécier le niveau de compétence observé et connaître le niveau de difficulté réelle de la tâche. Même si relativement peu de domaines de compétence différents existent chez les chasseurs-cueilleurs, de nombreux exemples mentionnent tout de même l'aspect spécifique des domaines d'activité et de la reconnaissance de l'expertise. Par exemple, Silberbauer note que l'«Expertise in one field of activity may be seen as not at all relevant to another field» (1981:170) et que le «Prestige in one field does not necessarily confer esteem in other aspects of the band's life» (1965:73). Par contre, les qualités du partenaire telles que l'intelligence et la générosité peuvent jouer un rôle dans tous les domaines d'activités. Ou encore, certains rôles plus définis semblent aussi apporter une reconnaissance plus

générale : c'est le cas pour le chef yanomami (par ex. Chagnon 1967) ou le *niyat*^{xxix} chez les Wichí (par ex. Alvarsson 1988).

Il semble aussi que, comme le prévoyait Chapais, la reconnaissance d'une activité et le prestige qui y est associé soient corrélés à son utilité pour les membres du groupe (2012b): plus grand est le besoin pour le groupe et plus de pouvoir sera accordé à celui qui comble ce besoin. L'importance du rôle du *capita*^{xxx} chez les Mbuti varie en fonction de leurs besoins de coordination : les groupes qui sont plus fragmentés ont davantage besoin d'un médiateur, alors que, chez ceux qui sont plus unis, la fonction se limite à n'être qu'un simple porte-parole (Turnbull 1965b:45). De même, chez ce peuple, le clown, qui réussit à diminuer les tensions interindividuelles occupe une position importante, car les membres du groupe reconnaissent que la moindre division au sein de leur communauté peut mener à la famine (idem:182–183). À l'opposé, chez les Tiwi, les besoins ultimes de subsistance, connaissances et de protection semblent être comblés relativement facilement (Goodale 1963, voir chap.IV, p.63) et les individus ne retirent que relativement peu de statut de ces sphères d'activité. Le contrôle des femmes devient alors l'enjeu principal de la quête pour le statut (Hart et Pilling 1960), puisque la dépendance réciproque envers des partenaires extrafamiliaux semble plus faible dans cette société.

Comme le partage de la viande avec l'ensemble du groupe est plus répandu que le partage des produits de la collecte (Hawkes 1990), on s'attend alors à ce que la première activité procure davantage de prestige que la deuxième, et c'est effectivement ce qui a été observé. Après avoir décrit un accueil euphorique de chasseurs ramenant un éland, Marshall ajoute que : « I venture to say no women have been greeted in this manner when they returned with vegetables, and I believe that the value put on hunting and the satisfaction in its success accrued to the enhancement of men's position in !Kung society. » (L. Marshall 1976:178). On

^{xxix} Niyat: porte-parole élu

^{xxx} Titre de leader inventé par les villageois étrangers, mais reconnu occasionnellement par les membres du groupe dans le but de remplir certaines fonctions spécifiques.

pourrait supposer que si les membres du groupe étaient réellement affamés et qu'une femme revenait d'une cueillette fructueuse, elle pourrait aussi être accueillie comme une héroïne. Cependant, ce scénario est peu probable, car si les ressources sont insuffisantes au point d'affamer le groupe, il serait surprenant qu'une seule femme réussisse à collecter une grande quantité de nourriture pendant que les autres demeurent bredouilles.

Femmes et hiérarchies de statut

Ce constat évoque des réflexions sur la position des femmes dans les échelles de statut, de pouvoir et de reconnaissance sociale. La grande majorité des énoncés collectés pour faire le lien entre compétence et statut concernaient des individus de sexe masculin. Malgré un biais potentiel qui serait dû à une couverture ethnographique effectuée majoritairement par des anthropologues masculins, les hommes ont le potentiel d'augmenter davantage leur valeur reproductive en augmentant leur statut (voir chap.II, p.22-23) et ils auraient donc une motivation ultime plus grande que les femmes à rechercher une position supérieure à leurs pairs. Dans certaines conditions, les femmes peuvent partager la ressource limitant leur succès reproducteur : la nourriture, tandis que les hommes ne peuvent jamais partager la leur : les femmes^{xxxi}. Les hommes auront toujours un intérêt à entrer en compétition pour augmenter leur statut puisque cela peut avoir un impact potentiel sur leur valeur reproductive. En théorie, lorsque les ressources alimentaires sont en quantité suffisante, les femmes pourraient naturellement avoir tendance à être égalitaires, alors que les hommes subiraient une constante pression sélective pour être compétitifs.

De plus, il semble que les activités qui sont typiquement attribuées aux hommes rapportent davantage de bénéfices pour les autres individus du groupe et que la variance interindividuelle de compétence dans ces activités soit aussi potentiellement plus grande que

^{xxxi} Cela fait référence au concept en biologie de ressource-clé qui diffère selon les sexes: le succès reproducteur des femelles est limité par leur accès à de la nourriture en quantité et qualité suffisante pour leur permettre de mener à terme et à maturité leur progéniture, tandis que le succès reproducteur des mâles est limité par le nombre de femelles qu'ils peuvent féconder.

dans les activités typiquement féminines : un chasseur ramène (ou non) une proie, tandis que le succès de la collecte peut se mesurer sur un continuum beaucoup plus graduel. Typiquement, les hommes partagent les produits de la chasse avec un plus grand nombre d'individus (Sahlins 1972; Kaplan et Hill 1985a; Hawkes 1990), tandis que les femmes ne partagent les végétaux recueillis qu'avec leur famille nucléaire (Hawkes 1990). Les différences de compétence chez les femmes ne seraient donc pas aussi spectaculaires que celles des hommes, et les qualités des expertes seraient davantage appréciées par leur famille nucléaire, dans le cadre de leur partenariat parental, sexuel et économique. Certes, les bonnes couturières sont reconnues (par ex. Jarvenpa et Brumbach 1995), mais principalement chez les peuples où ces aptitudes sont cruciales pour la survie : dans les régions arctiques et périarctiques, et ces qualités ne profitent, en grande partie, qu'à la famille nucléaire. La différence dans le degré de variance du statut entre les sexes pourrait donc être corrélée à une asymétrie des motivations, et au fait que les activités effectuées typiquement par chacun des deux sexes procurent des bénéfices d'ampleur différente pour le reste du groupe.

Secret, croyance, confiance et abus de pouvoir

Pour l'hypothèse sur l'évaluation sociale de la compétence (hyp.2), un aspect important à ressortir de l'analyse, est le fait que la position sociale semble effectivement résider non seulement dans la compétence réelle, mais dans la perception des autres. Toute position sociale dans les domaines d'activités liés aux croyances repose sur ce principe. Le pouvoir de convaincre les autres, le charisme, les habiletés à la manipulation psychologique et la réputation peuvent donc transcender des compétences plus objectives dans de nombreux cas.

Dans la première hypothèse, les compétences dans le domaine de la religion et du chamanisme, compilées dans la catégorie des autres domaines de compétence (hyp.1f), entraînent un statut supérieur dans la plupart des ethnies à l'étude. La pratique du chamanisme requiert l'acquisition de connaissances spécifiques et ces savoirs ne sont pas

accessibles à tous chez les Semang, Andamanais, San, Inuit, Chipewyan, Ona et Wichí. Les Semang vont parfois se déplacer pour apprendre d'un expert dans un groupe étranger et ils utilisent des mots non vernaculaires dans leurs chants (Endicott 1979:145), rendant ce savoir difficile à acquérir et à imiter. Les savoirs ainsi réservés à une élite répondent alors aux critères de base pour être qualifiés comme des signaux honnêtes de compétence (voir chap.II, p.7) : rareté, difficulté d'acquisition et répartition inégale dans la population, permettant à certains individus de se démarquer de manière notable de leurs pairs. Par ailleurs, l'aspect secret de ces connaissances est incompatible avec la théorie de l'apprentissage social, puisque les shamans reçoivent du prestige et des bénéfices de la part d'individus avec lesquels ils ne partagent pas leur savoir. Les bénéfices offerts doivent alors nécessairement être d'une autre nature, plus tangibles, sous la forme de ressources ou de services, tel que de la protection contre des maladies ou des dangers spirituels.

Plusieurs auteurs font d'ailleurs un lien entre l'intelligence et la profession de shamans (par ex. Schebesta 1957:183, 186 [Semang] et Gusinde 1931:1625 [Ona]) et il serait intéressant d'étudier systématiquement cette corrélation. Car l'intelligence permet de faire des liens entre divers éléments de la nature, de se rappeler de nombreuses connaissances, mais aussi d'avoir une certaine sensibilité aux réactions des autres, d'adapter ses comportements en fonction des gens présents et de profiter de leur crédulité et de leur naïveté. Pryde remarque que les shamans se démarquent par leur connaissance, non seulement du monde surnaturel, mais aussi de la psychologie humaine (1972:112–114). La prestation d'un shaman qui avale une baïonnette dans le but de guérir un patient (Hearne 1958:125–126 [Chipewyan]) peut être compris sous cet angle : son but est de convaincre l'auditoire qu'il possède des capacités extraordinaires hors de leur compréhension et de les impressionner par ses compétences supérieures. La tromperie est documentée chez de nombreux animaux (Krebs et Dawkins 1984; Alexander 1987), et l'intelligence humaine et primate aurait d'ailleurs évolué suite à des pressions sélectives d'ordre social (Humphrey 1976): chaque individu tenterait de négocier le meilleur compromis parmi les complexités de la vie grégaire, créant une course aux armements intraspécifique et une spirale ascendante de l'intelligence machiavélique

(voir Whiten et Byrne 1988).

Le contrôle de l'information peut d'ailleurs se faire de manière délibérée puisqu'en restreignant l'accès aux connaissances qui entraînent un statut supérieur, cela contribue à accentuer les différences de compétence dans ce domaine et peut ainsi permettre aux individus qui possèdent ces informations de concentrer le pouvoir à leur avantage. Les entraves à l'accès à l'information, et plus généralement à l'accès aux domaines de compétence qui entraînent un statut élevé, pourraient d'ailleurs être une autre forme négative de compétition pour le statut visant à inhiber l'acquisition d'un statut supérieur d'un adversaire afin d'augmenter ainsi sa propre position relative. En d'autres termes, contrôler l'accès aux domaines d'expertise valorisés permet de choisir et de réduire le nombre de ses compétiteurs.

De manière globale, si le pouvoir des experts est effectivement corrélé à leur utilité pour les autres (Chapais 2012b), on pourrait s'attendre à ce que certains individus ambitieux manipulent les besoins des autres dans l'objectif d'augmenter leur propre pouvoir dans les sphères d'expertises qu'ils contrôlent. Ainsi, les shamans sont souvent les spécialistes des maladies, parasites, blessures, mais aussi des dangers surnaturels. Ils exercent ainsi un contrôle sur la protection, mais aussi sur le danger, et détiennent des informations essentielles au bien-être des vivants et des morts. Sous certaines conditions, ils pourraient ainsi avoir un contrôle sur l'émotion viscérale de la peur et, s'ils le désirent, ils auraient la possibilité d'utiliser ce pouvoir pour maintenir leur groupe en otage, car les connaissances et les pouvoirs surnaturels auraient le potentiel de s'infiltrer dans toutes les sphères d'activités humaines, notamment celles liées aux besoins ultimes.

Dans le même ordre d'idées, les guerriers et chefs de guerre qui ont davantage de responsabilités, mais aussi de pouvoir en période d'hostilités peuvent avoir un intérêt personnel à faire durer le conflit. Ainsi, les shamans ont davantage de pouvoir en temps de crise, de guerre et d'épidémies (par ex. Alvarsson 1988:133 [Mataco]) et l'autorité des

leaders chipewyan est élargie pendant les grandes chasses et en temps de guerre (Hearne 1958:97). L'extrait suivant illustre un tel conflit d'intérêts chez les chefs yanomami :

The headman's role as leader is enhanced in proportion to the intensity of warfare. Some headmen deliberately seek to prolong wars by spurning offers of peace from their enemies, or go so far as to initiate new raids against some unsuspecting village on the pretext that they are practicing harmful magic against his followers, or simply to abduct women. During relatively peaceful times headmen are hardly more than equals among their followers and their ability to command respect and issue orders diminishes accordingly. (Chagnon 1967:44-45)

Les individus qui se retrouvent dans une situation où ils sont en position de manipuler, dans l'objectif d'un profit personnel, les besoins des autres à leur détriment, doivent faire face à un dilemme entre leurs intérêts et ceux de leurs partenaires. Ce type de conflits d'intérêts sera davantage exploré sous peu.

Chevauchements entre les pouvoirs de dominance et d'influence

Par ailleurs, il semble que la distinction entre le pouvoir de coercition basé sur la dominance et le pouvoir d'influence découlant du prestige ne soit pas aussi tranchée que l'estiment Henrich et Gil-White (2001). Les shamans évoquent souvent du respect, mais aussi une certaine crainte (par ex. Endicott 1979:140); tout comme les guerriers (par ex. Chagnon 1968 [Yanomami]) et les chasseurs forts et talentueux peuvent intimider leurs pairs (D. M. Smith 1982:33 [Chipewyans]). L'utilisation, relativement fréquente, du mot « awe », que l'on peut traduire par « respect mêlé de crainte » (Le grand Robert Collins 2004) illustre ce chevauchement des types de pouvoir : ce mot a été utilisé afin de décrire une réaction à des individus exceptionnels ou des pouvoirs surnaturels dans huit des dix populations de l'échantillon^{xxxii}. Même Kausel, le shaman et chasseur extrêmement talentueux décrit par Gusinde et que tout le monde admire^{xxxiii} effraie ses contemporains. Les mêmes qualités et compétences qui profitent aux alliés peuvent être autant de forces puissantes contre des ennemis. Il existe toujours un danger qu'un tel individu puisse changer d'opinion sur un de

^{xxxii} D'après une recherche par mots-clés dans le eHRAF effectuée par l'auteure

^{xxxiii} Voir l'illustration détaillée de ce personnage au chap.IV, p.91

ses partenaires. Une émotion comme la peur pourrait expliquer des attitudes récurrentes d'évitement de comportements pouvant déplaire aux experts, attitudes classées dans l'analyse comme des bénéfices concrets par traitement différentiel (par ex. Radcliffe-Brown 1922:48, 177; Gusinde 1931:1041, 1049).

De plus, le contrôle de la satisfaction des besoins d'autrui par l'expert peut entraîner une dépendance de ses admirateurs, et donc une asymétrie des pouvoirs (voir chap.II, p.10). Par exemple, si un bon chasseur quitte le groupe, la conséquence peut être la famine pour ceux qui restent et peut inciter ces derniers à la clémence même en cas d'offense grave (Balicki 1989:chap.9). Lorsque peu d'alternatives sont disponibles, sans qu'il y ait de menace ou de coercition physique, un individu dont les autres sont fort dépendants peut contraindre les actions de ses pairs de manière implicite par la peur que ne cesse un partenariat essentiel ou que ses services soient retirés. De surcroît, un individu qui attire de nombreux admirateurs bénéficiera du poids de son soutien social pour faire avancer son opinion en cas de mésentente avec un membre du groupe (von Rueden et al. 2008): la popularité, par la force du nombre, pourrait ainsi avoir un rôle coercitif, dissuasif ou incitatif. Il n'est donc pas aisé de distinguer simplement le pouvoir de dominance, des pouvoirs de dépendance ou d'influence. Les différents types de pouvoirs semblent plutôt se chevaucher ou se situer sur un continuum. Des études approfondies, telles que celle de von Rueden et coll. (2008), qui visent à isoler les différentes variables impliquées dans la création des différentes formes que peut prendre le statut (respect, influence, imposition de ses désirs...) pourront éventuellement aider à mieux cerner ce phénomène.

Retour sur les théories de l'origine du pouvoir d'influence

Si l'on reconsidère les deux théories principales exposées au deuxième chapitre, certains éléments de preuve appuient davantage la thèse de Henrich et Gil-White. La corrélation entre l'âge et le statut (hyp.1e), malgré les limites imposées par la sénescence, ainsi que les déplacements faits explicitement dans le but de côtoyer et d'apprendre d'un expert, sont

mieux expliqués par la théorie de la transmission sociale de l'information. Par contre, les données extraites pour la sous-hypothèse de la qualité du partenaire (1d), ainsi que celles sur le prestige découlant de connaissances gardées secrètes, ne sont cohérentes que dans la perspective de l'échange social dans un but de coopération. Cependant, dans de nombreux cas, les objectifs sont doubles, se chevauchent ou sont indissociables. De plus, la cooccurrence du pouvoir de coercition et du pouvoir d'influence, tous deux émergeant parfois des mêmes compétences, contredit la thèse avancée par Henrich et Gil-White d'une distinction nette entre les différents types de pouvoir. Même si la dominance joue un rôle beaucoup moins important au sein des dyades modèles-apprentis, si les besoins d'apprentissage sont cruciaux et que les alternatives sont réduites, les conditions sont alors aussi réunies pour qu'il y ait un potentiel d'exploitation et de contrainte de la part de l'expert. Les deux types d'avantages dont bénéficient les admirateurs, la coopération et l'apprentissage, ne seraient donc pas structurellement différents.

La déférence découlant d'une motivation à s'associer avec un meilleur partenaire dans un objectif de coopération, puisqu'elle a aussi été documentée chez d'autres primates (Chapais 2006; voir p. 9-10), serait alors plus ancienne que celle découlant de la recherche d'association avec le meilleur modèle. Lorsque l'apprentissage social a pris davantage d'importance au cours de l'évolution des hominines, les mécanismes déjà existants auraient alors pu servir de substrat pour que s'y greffe la déférence dans un objectif exclusif de recherche de proximité pour favoriser l'imitation. Dans cette perspective, on pourrait alors considérer que, le prestige découlant de l'expertise dans un but d'apprentissage est une ramification, parmi d'autres, qu'aurait pris le statut émergeant de l'échange social.

Résolution du conflit d'intérêts

Dans l'esprit de la théorie d'Alexander (1987) sur la biologie des systèmes moraux (voir p. 12-13), de nombreux dilemmes et contradictions ont pu être mis en lumière dans la présente investigation : les conflits d'intérêts entre un individu et son groupe, entre des intérêts à

court terme et des investissements à long terme, entre traiter un conspécifique comme un partenaire ou un adversaire, et entre privilégier la coopération ou la compétition. De plus, les normes d'un groupe comme les restrictions sur la compétition, chez les San, ne semblent pas toujours être en harmonie avec les tendances universelles hypothétiques mises à l'épreuve dans ce travail. Plusieurs résultats contraires à l'hypothèse pourraient ainsi être revus sous l'angle des conflits d'intérêts : le voleur wichí admiré parce qu'il peut subvenir aux besoins de plusieurs familles (Pelleschi 1897:79) reçoit certainement de l'estime de ceux qui bénéficient de ses actes et non de ceux qui en sont la cible. Des propensions universelles seraient alors en opposition et la prise en compte de la perspective des différents acteurs et du contexte culturel sont nécessaires pour jauger la valeur d'une action.

Chaque individu pourrait ainsi être fréquemment confronté à un dilemme entre la perspective d'augmenter son propre pouvoir en imposant des coûts à ses partenaires et un investissement à long terme dans le bien-être du groupe auquel il appartient. De plus, puisque les émotions sont des signaux qui indiquent la valence d'un événement pour l'observateur, il serait intéressant de déterminer sous quelles conditions un individu ressentira de la joie et de la fierté vicariante devant la bonne performance d'un conspécifique, et dans quelles conditions il ressentira plutôt de la jalousie, de l'envie et de la colère. Une investigation systématique sur ces phénomènes pourrait permettre de mieux distinguer dans quels contextes un individu en considère un autre comme un ami ou comme un ennemi.

Une paire d'attitudes documentées dans ce travail, la modestie et la vantardise, illustre bien les conflits d'intérêts et les contradictions entre des tendances potentiellement universelles. D'une part, la modestie pourrait favoriser les partenariats en minimisant le contraste entre les partenaires, en réduisant l'impact des asymétries dans l'opinion publique et en épargnant émotionnellement les moins doués d'une comparaison trop désavantageuse, ce qui favoriserait ultimement la coopération. D'autre part, la vantardise permettrait à un individu de faire l'annonce de ses qualités et convaincre le public de sa valeur et lui permettrait

d'augmenter ainsi son prestige. Les ambivalences psychologiques seraient l'expression de tendances universelles contradictoires (Boehm 1989).

Si deux tendances innées peuvent coexister, il serait alors intéressant de savoir dans quels contextes et dans quelles conditions l'une d'elles est valorisée plutôt que l'autre. Pourquoi la modestie est-elle fondamentale chez les San, tandis que l'arrogance et la vantardise sont encouragées chez les Yanomami? L'adoption d'attitudes récurrentes par un groupe et leur cristallisation sous forme de normes et de règles pourrait être perçue comme une version culturelle d'une stratégie évolutivement stable^{xxxiv}. Les normes pourraient ainsi constituer des patrons comportementaux, variables d'un peuple à l'autre, mais qui seraient adaptatifs au sein d'un groupe donné, tant que les conditions restent stables. Conséquemment, ces normes seraient difficiles à modifier lorsque la majorité des membres du groupe les ont adoptées. Identifier à quelles pressions environnementales, écologiques et/ou sociales, ces normes répondent pourrait faire l'objet d'une investigation plus approfondie, qui pourrait être particulièrement enrichie par la littérature sur la *coévolution gènes-culture* (voir par ex. Feldman et Cavalli-Sforza 1976; Cavalli-Sforza et Feldman 1981; Boyd et Richerson 1985). Il est aussi possible que le niveau d'interdépendance des membres d'un groupe ait un rôle à jouer dans les interactions où l'on retrouve des conflits d'intérêts, car, plus les besoins sont importants et réciproques, plus la cohésion et les stratégies favorisant la coopération devraient être favorisées. Pour les espèces grégaires, la sélection naturelle serait ainsi complémentée d'une sélection sociale et elle serait mise en oeuvre par la réputation des individus : les meilleurs partenaires seraient avantagés par rapport aux autres, ils obtiendraient un statut supérieur et ultimement ils en bénéficieraient au plan évolutif (voir Alexander 1987 et chap II, p.12-13).

Universaux humains et pistes de recherche

Dans un autre ordre d'idées, les avancées phénoménales des neurosciences au cours de la

^{xxxiv} Concept développé par les biologistes et généticiens John Maynard-Smith et George R. Price (1973) pour définir une stratégie qui, lorsqu'elle est implantée au sein d'un groupe, ne peut pas être envahie facilement par une nouvelle stratégie.

dernière décennie permettent d'envisager un énorme potentiel d'exploration de ces mécanismes psychosociaux. Les motivations et émotions sont fondamentales dans l'étude de la nature humaine puisqu'ils constituent des systèmes biologiques potentiellement discrets et sont de mieux en mieux documentés (voir Panksepp 2004; Panksepp et Biven 2012). Elles serviraient de signaux rétroactifs orientant les organismes vers des comportements qui sont adaptatifs (Damasio 2010). Les motivations et émotions feraient ainsi partie de ces mécanismes universels.

Il est possible que l'on puisse éventuellement tester les corrélations entre l'activation neuronale liée à ces systèmes émotionnels et cognitifs en fonction de différents contextes et ainsi tester la causalité entre les différents éléments repérés dans cette analyse de la littérature. Par exemple, on pourrait tester sous quelles conditions les émotions de joie et de fierté vicariantes s'activent et les contraster aux conditions sous lesquelles s'activent les émotions de jalousie et d'envie. On pourrait alors vérifier s'ils sont activés indépendamment ou s'il peut y avoir un chevauchement. Ou encore, on pourrait tenter de contraster l'activation des émotions telles que l'admiration et la peur afin de mieux comprendre les différents types de pouvoir.

Finalement, les avancées dans ce domaine devraient pouvoir permettre de préciser et de rapprocher de la réalité les catégories conceptuelles utilisées en sciences sociales. Des liens valides devraient ainsi pouvoir être établis entre les différents niveaux explicatifs : de la biologie, à la psychologie, aux interactions sociales, jusqu'à l'organisation sociale, comme cela est fait avec les autres sociétés animales. Car pour bien décrire les réalités sociales, on doit s'assurer de la congruence des concepts socioculturels avec les connaissances et les lois déjà établies dans les autres sciences naturelles, de la physique à la biologie (voir Barkow 2006).

Par ailleurs, les *universaux humains* ont longtemps été considérés comme inexistants, marginaux ou simplement inutiles pour expliquer la diversité humaine (Brown 1991; Pinker

2002). Dans l'objectif de réhabiliter le concept, Brown (1991) a dressé une liste d'*universaux*, traits, concepts ou comportements qui se trouvaient dans toutes les cultures du monde. Si des exceptions étaient relevées, ces traits étaient alors relégués au rang de « *quasi-universaux* ». Fox (1989:chap. 5) a été l'un des premiers à reconnaître que les universaux ne devaient pas nécessairement être des comportements ou des expressions homogènes, mais que ces *universaux* devaient exister sous la forme de processus.

Comme cela a été exposé dans le deuxième chapitre (p.32-34), en adoptant une perspective évolutionniste, les *universaux* peuvent être conceptualisés comme des catégories abstraites, des *propensions psychosociales universelles* (Chapais 2012a; 2013a). Alors, même si les comportements relevés lors de cette investigation étaient parfois hétéroclites, les mécanismes psychologiques communs qui les sous-tendent, les *universaux* en lien avec le pouvoir d'influence ont été largement documentés, car le contexte social dans lequel évoluent les chasseurs-cueilleurs était propice à ce qu'ils s'expriment.

De plus, ce cadre théorique permet de rendre compte des exceptions rencontrées. Par exemple, l'accès préférentiel aux partenaires sexuels chez les Andamanais n'a pas pu être documenté et une explication plausible de cette exception est qu'en interdisant la polygynie, leur contexte culturel impose des restrictions strictes sur l'expression la plus explicite de cette propension universelle. Ces propensions universelles semblent donc systématiquement prendre forme lorsque les conditions sont propices, mais leur expression est aussi modulée par le contexte, incluant le contexte culturel (voir p.32-34, Chapais 2013a). Une telle exception ne contredit donc pas la théorie générale.

En somme, cette approche théorique a permis d'émettre et de tester des prévisions précises, d'organiser et de comparer des comportements culturellement variés, de les classer de manière hiérarchique, d'établir des corrélations et d'en dégager des patrons récurrents. Ce type d'investigation pourrait ainsi être élargi à d'autres sujets que l'acquisition du statut et être reproduit pour documenter les *universaux* touchant l'ensemble des domaines de la

socialité humaine. Finalement, si les mécanismes psychologiques en cause dans les comportements sociaux trouvent leur source dans la biologie et sont ainsi partagés par l'ensemble de l'humanité, une fois identifiés, il serait alors pertinent de déterminer quelles sont les conditions nécessaires et suffisantes qui permettent leur expression ou leur inhibition.

En conclusion, si les différences de statut et les avantages qu'une position sociale élevée procure découlent de différences interindividuelles de compétence et de la recherche des meilleurs partenaires, et que les mécanismes cognitifs impliqués sont un produit du cerveau et s'ancrent effectivement dans un substrat biologique, il existerait alors une tendance naturelle vers la création d'inégalités interindividuelles. Cependant, même si l'apparition de certaines asymétries de statut semble inévitable, lorsque les deux partenaires en tirent des bénéfices, l'association entre les experts et leurs admirateurs pourrait demeurer profitable pour toutes les parties impliquées et pourrait être potentiellement équitable.

Cependant, comme il existerait aussi une tendance naturelle à la compétition, que le pouvoir tend à être cumulatif, et que les tentations procurées par les perpétuels conflits d'intérêts peuvent favoriser l'exploitation, pour que cet équilibre coopératif soit maintenu, des mécanismes doivent pouvoir contrebalancer cette tendance aux abus de pouvoir (voir par ex. Boehm 1993; 1999; Erdal et Whiten 1996). Ces mécanismes de nivellement ainsi que les mécanismes psychologiques prosociaux (par ex. contrôle de soi et empathie), qui seraient aussi ancrés dans la nature humaine, devront être davantage explorés pour comprendre comment l'équilibre au sein des partenariats est maintenu dans les sociétés relativement égalitaires. Ces divers mécanismes pourraient être en cause pour assurer que les individus qui obtiennent les positions d'ascendance au sein d'un groupe soient effectivement compétents pour assumer leur rôle, mais qu'ils possèdent aussi les qualités nécessaires pour favoriser l'équité. Car si une égalité homogène pour tous n'apparaît qu'utopique, il semble qu'il soit parfois possible d'imposer ou de négocier la justice et l'équité.

BIBLIOGRAPHIE

Alexander, R. D.

- 1974 The Evolution of Social Behavior. *Annual Review of Ecology and Systematics* 5: 325–383.
- 1986 Ostracism and Indirect Reciprocity: The Reproductive Significance of Humor. *Ethology and Sociobiology* 7(3–4): 253–270.
- 1987 The biology of moral systems. Hawthorne, N.Y.: A. de Gruyter.

Algoe, S. B., et J. Haidt

- 2009 Witnessing Excellence in Action: The “other-praising” Emotions of Elevation, Gratitude, and Admiration. *The Journal of Positive Psychology* 4(2): 105–127.

Alvard, M. S., et A. Gillespie

- 2004 Good Lamalera whale hunters accrue reproductive benefits. *In Socioeconomic Aspects of Human Behavioral Ecology*. M. S. Alvard, ed. *Research in Economic Anthropology* 23: 225–247.

Alvarsson, J.-A.

- 1988 The Mataco of the Gran Chaco : an ethnographic account of change and continuity in Mataco socio-economic organization. Uppsala, Sweden ; Stockholm, Sweden: Acta Universitatis Upsaliensis : consulté dans le *eHRAF* en 2013

Alvarsson, J.-A., et J. Beierle

- 1997 Culture Summary: Mataco. New Haven, Conn.: HRAF : consulté dans le *eHRAF* en 2013

Asch, S. E.

- 1955 Opinions and Social Pressure. *Scientific American* 193: 31–35.
- 1956 Studies of Independence and Conformity: I. A Minority of One Against a Unanimous Majority. *Psychological Monographs: General and Applied* 70: 1–70.

Bacharach, S. B., et E. J. Lawler

- 1980 Power and Politics in Organizations. 1st edition. The Jossey-Bass Social and Behavioral Science Series. San Francisco: Jossey-Bass.

Balikci, A.

- 1989 [1970] The Netsilik Eskimo. Reissued with changes. Prospect Heights, Ill.: Waveland Press.

- Barker, J.
 1953 Memoir on the Culture of the Waica. Muirden, Sidney, tran. Boletín Indigenista Venezolano 1: 433–489 [HRAF ms.:1–65p.] : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
 1959 Raids Among the Waica. S. Muirden, tran. Boletín Indigenista Venezolano 7: 151–167 [HRAF ms.:1–18p.] : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- Barkow, J. H.
 2006 Missing the Revolution: darwinism for social scientists. Oxford: Oxford University Press.
- Barkow, J. H., L. Cosmides, et J. Tooby, eds.
 1992 The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture, vol.xii. New York, NY : Oxford University Press.
- Basedow, H.
 1913 Notes on the Natives of Bathurst Island, North Australia. The Journal of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland 43: 291–323 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- Becher, H.
 1960 The Surara and Pakidai, Two Yanoama Tribes in Northwest Brazil. F. Schütze, tran. Hamburg: Kommissionsverlag Cram: De Gruyter & Co : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- Beierle, J.
 1995 Culture summary: Mbuti. New Haven, Conn.: HRAF : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
 1996 Culture summary: Ona. New Haven, Conn.: HRAF : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- Bernstein, I. S.
 1976 Dominance, Aggression and Reproduction in Primate Societies. Journal of Theoretical Biology 60(2): 459–472.
 1991 The Correlation Between Kinship and Behaviour in Non-human Primates. *In* Kin Recognition Pp. 6–29.
- Bieseke, M.
 1993 Women Like Meat: The Folklore and Foraging Ideology of the Kalahari Ju/'hoan. Johannesburg : Witwatersrand University Press. : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- Bieseke, M., M. Guenther, R. Hitchcock, R. Lee, et G. MacGeorge
 1989 Hunters, Clients and Squatters: The Contemporary Socioeconomic Status of Botswana Basarwa. African Study Monographs 9(3): 109–151 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Birket-Smith, K.

- 1930 Contributions to Chipewyan Ethnology. Copenhagen: Gyldendalske Boghandel, Nordisk Forlag : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Bliege Bird, R., D. W. Bird, E. A. Smith, et G. C. Kushnick

- 2002 Risk and Reciprocity in Meriam Food Sharing. *Evolution and Human Behavior* 23(4): 297–321.

Boehm, C.

- 1989 Ambivalence and Compromise in Human Nature. *American Anthropologist* 91(4): 921–939.
- 1993 Egalitarian Behavior and Reverse Dominance Hierarchy. *Current Anthropology* 34: 227–254.
- 1997 Egalitarian Behaviour and the Evolution of Political Intelligence. *In Machiavellian Intelligence II: Extensions and Evaluations* Pp. 341-364. Cambridge University Press.
- 1999 Hierarchy in the Forest : the Evolution of Egalitarian Behavior. Cambridge, Mass. ; London: Harvard University Press.
- 2008 Purposive Social Selection and the Evolution of Human Altruism. *Cross-Cultural Research* 42(4): 319.
- 2012 Moral Origins: The Evolution of Virtue, Altruism, and Shame. New York, N.Y.: Basic Books.

Boyd, R., and P. Richerson

- 1985 Culture and the Evolutionary Process. Chicago : University of Chicago Press.

Brown, D. E.

- 1991 Human Universals. New York, N.Y. : McGraw-Hill.

Brumbach, H. J., et R. Jarvenpa

- 1997 Ethnoarchaeology of Subsistence Space and Gender: a Subarctic Dene Case. *American Antiquity* 62(3): 414–436 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Buck, P. H.

- 1930 Samoan Material Culture. Honolulu, Hawaii : The Museum : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Buss, D. M.

- 2011 Evolutionary psychology: the new science of the mind. Boston, Mass.: Allyn & Bacon.

Call, J., et M. Tomasello

- 2008 Does the Chimpanzee Have a Theory of Mind? 30 Years Later. *Trends in Cognitive Sciences* 12(5): 187–192.

Carneiro, R. L.

- 1970 A Theory of the Origin of the State. *Science* 169(3947): 733–738.

Cavalli-Sforza, L.L., et M. W. Feldman

- 1981 Cultural Transmission and Evolution: A Quantitative Approach. Princeton, N.J. : Princeton University Press.

Chagnon, N. A.

- 1967 Yanomamö Warfare, Social Organization and Marriage Alliances. Ann Arbor, Mich.: University Microfilms : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
1968 Yanomamö: The Fierce People. New York, N.Y. : Holt, Rinehart and Winston : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Chapais, B.

- 1991 Primates and the Origins of Aggression, Power and Politics Among Humans. *Understanding Behavior: What Primate Studies Tell Us About Human Behavior*: 190–218.
2006 Kinship, Competence and Cooperation in Primates. *In* *Cooperation in Primates and Humans: Mechanisms and Evolution*. P.. M. Kappeler et C. P. van Schaik, eds. Pp. 47–65.
2008 Primeval Kinship: How Pair-bonding Gave Birth to Human Society. Cambridge, Mass. : Harvard University Press.
2012a From Human Nature to Human Society. Article non publié.
2012b Competence and Evolution of Status and Power. Article non publié.
2012c Recreational Sociality and the Origins of Games. Article non publié.
2013a Complex Social Phenomena as Evolutionary Construction : Biology of Human Kinship. Article soumis à *Current Anthropology*.
2013b Monogamy, Strongly Bonded Groups, and the Evolution of Human Social Structure. *Evolutionary Anthropology: Issues, News, and Reviews* 22(2): 52–65.

Chapman, A.

- 1982 Drama and Power in a Hunting Society: The Selk’Nam of Tierra Del Fuego. CUP Archive : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Cheng, J. T., J. L. Tracy, et J. Henrich

- 2010 Pride, Personality, and the Evolutionary Foundations of Human Social Status. *Evolution and Human Behavior* 31(5): 334–347.

Childe, V. G.

1951 *Man Makes Himself*. New York, N.Y. : New American Library.

Cipriani, L.

1961 Hygiene and Medical Practices among the Onge (Little Andaman). *Anthropos* 56(3/4): 481–500 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1966 *The Andaman Islanders*. New York, N.Y. : F.A. Praeger : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Clastres, H. B.

1995 *The Land Without Evil: Tupí-Guaraní Prophetism*. Jacqueline Grenez, tran. Urbana, Chicago: University of Illinois Press : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

De Coccola, R.

1986 [1937-1949] *The Incredible Eskimo: Life Among the Barren Land Eskimo*. Surrey, B.C., Washington. D.C.: Blaine, Hancock House : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Condon, R. G.

1983 *Inuit Behavior and Seasonal Change in the Canadian Arctic*. Ann Arbor, Mich.: UMI Research Press : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1987 *Inuit Youth: Growth and Change in the Canadian Arctic*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Cooper, J. M.

1917 *Analytical and Critical Bibliography of the Tribes of Tierra Del Fuego and Adjacent Territory*. Washington, D.C.: US Government Printing Office : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1946 *The Ona*. Washington, D.C.: US Government Printing Office : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Damas, D.

1972 *The Copper Eskimo*. In *Hunters and Gatherers Today: a Socioeconomic Study of Eleven Such Cultures in the Twentieth Century*. M. G. Bicchieri, ed. Pp. 3–50. New York, N.Y.: Holt, Rinehart and Winston, Inc : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1996 *Culture summary: Copper Inuits*. New Haven, Conn.: HRAF : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Damasio, A.

2010 *Self Comes to Mind: Constructing the Conscious Brain*. New York, N.Y.: Pantheon Books.

Dentan, R. K.

1979 *The Semai*. New York, N.Y.: Holt, Rinehart and Winston.

Dijour, É.

1933 Ceremonies for the expulsion of illnesses among the Mataco. *Journal de la Société des Américanistes*, n. s. 25: 211–218 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Draper, P.

1975 ! Kung Women: Contrasts in Sexual Egalitarianism in Foraging and Sedentary Contexts. *In* *Toward an Anthropology of Women*. Rayna R. Reiter, ed. Pp. 77–109 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1976 Social and Economic Constraints on Child Life Among the! Kung. *Anthropology Faculty Publications*: 13 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Draper, P., et M. Kranichfeld

1990 Coming in from the Bush: Settled Life by the! Kung and Their Accommodation to Bantu Neighbors. *Human Ecology* 18(4): 363–384 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Druide informatique inc

2003 *Antidote*. Druide informatique.

Early, J. D., et J. F. Peters

1990 *The Population Dynamics of the Mucajai Yanomama*. San Diego, Calif.: Academic Press : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Ember, C. R., et M. Ember

2001 *Cross-Cultural Research Methods*. Lanham, Md.: Rowman & Littlefield Publishers, AltaMira Press.

Emerson, R. M.

1962 Power-Dependence Relations. *American Sociological Review* 27(1): 31–41.

Emmons, G. T.

1991 *The Tlingit Indians*. De Laguna, Frederica, ed. Seattle: New York, N.Y.: University of Washington Press; American Museum of Natural History : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Endicott, K. M.

1979 *Batek Negrito Religion: The World-view and Rituals of a Hunting and Gathering People of Peninsular Malaysia*. Oxford ; New York, N.Y.: Clarendon Press ; Oxford University Press : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Endicott, K. M., et T. A. Adem

2009 Culture Summary: Semang. New Haven, Conn.: HRAF : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Erdal, D., et A. Whiten

1996 Egalitarianism and Machiavellian Intelligence in Human Evolution. *In* Modelling the Early Human Mind. P. Mellars et K. R. Gibson, eds. Pp. 139–150. McDonald Institute for Archaeological Research, Cambridge : University of Cambridge.

Erdal, D., A. Whiten, C. Boehm, et B. Knauf

1994 On Human Egalitarianism: An Evolutionary Product of Machiavellian Status Escalation? *Current Anthropology* 35(2): 175–183.

Evans-Pritchard, E. E.

1940 The Nuer. Oxford: Oxford University Press.

Ewers, J. C.

1958 The Blackfeet: Raiders of the Northwestern Plains. Norman: University of Oklahoma Press : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Feldman, M. W., et L.L. Cavalli-Sforza

1976 Cultural and Biological Evolutionary Processes, Selection for a Trait Under Complex Transmission. *Theoretical Population Biology* 9(2): 238–259.

Flannery, K. V. et J. Marcus

2012 The creation of inequality: how our prehistoric ancestors set the stage for monarchy, slavery, and empire. Cambridge: Harvard University Press.

Fock, N.

1963 Mataco marriage. *Folk, Dansk Ethnografisk Tidsskrift* 5. Kobenhavn: Danish Ethnographical Association: 91–101 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Foley, R.

1995 The Adaptive Legacy of Human Evolution: A Search for the Environment of Evolutionary Adaptedness. *Evolutionary Anthropology: Issues, News, and Reviews* 4(6): 194–203.

Forgas, J. P.

2013 Don't Worry, Be Sad! On the Cognitive, Motivational, and Interpersonal Benefits of Negative Mood. *Current Directions in Psychological Science* 22(3): 225–232.

Fowler, L.

2001 Gros Ventre. *In* Plains, Part 2. Raymond J. DeMallie, ed. Pp. 677–694. Washington, D.C: Smithsonian Institution : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Fox, R.

1989 *The Search for Society : Quest for a Biosocial Science and Morality*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press.

Goodale, J. C.

1957 “ Alonga Bush”: A Tiwi Hunt. *University Museum Bulletin, University of Pennsylvania*: 2–35 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1962 Marriage Contracts Among the Tiwi. *Ethnology* 1(4): 452–466 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1963 Qualifications of Manhood: Tiwi Invoke the Power of a Yam. *American Museum of Natural History*: 10–17 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1971 *Tiwi Wives: A Study of the Women of Melville Island, North Australia*. Seattle: University of Washington Press : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1982 Production and Reproduction of Key Resources Among the Tiwi of North Australia. *Resource Managers: North American and Australian Hunter-gatherers*: 197–210 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1991 *Tiwi*. *In* *Encyclopedia of World Culture*. T. E. Hays, ed. Boston, Mass.: G. K. Hall & Co. : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

2009 Culture Summary: Tiwi. T. E. Hays, ed. New Haven, Conn.: HRAF : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Gordon, B. C.

1977 Chipewyan Prehistory. *In* *Problems in the Prehistory of the North American Subarctic: The Athapaskan Question*. J.W. Helmer, S. Van Dyke, et F.J. Kense, eds. Pp. 72–77. Calgary: Archaeological Association, Dept. of Archaeology, University of Calgary : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Gouzoules, S., et H. Gouzoules

1987 Kinship. *In* *Primate Societies*. B. B. Smuts, D. L. Cheney, R. M. Seyfarth, R. W. Wrangham, et T. T. Struhsaker, eds. Pp. 299–305. Chicago: University of Chicago Press.

Guenther, M. G.

1979 *The Farm Bushmen of the Ghanzi District, Botswana*. Hochschulverlag : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1996 Diversity and Flexibility: The Case of the Bushmen of Southern Africa. *In* *Cultural Diversity Among Twentieth-century Foragers: An African Perspective* Pp. 65–86 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Guha, B. S.

- 1953 Report of a survey of the inhabitants of the Andaman and Nicobar Islands during 1948-49. Bulletin of the Department of Anthropology 1 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Gurven, M., W. Allen-Arave, K. Hill, et M. Hurtado

- 2000 "It's a Wonderful Life": Signaling Generosity Among the Ache of Paraguay. *Evolution and Human Behavior* 21(4): 263–282.

Gurven, M., et C. von Rueden

- 2006 Hunting, Social Status and Biological Fitness. *Biodemography and Social Biology* 53(1-2): 81–99.

Gusinde, M.

- 1931 The Fireland Indians: Vol. 1. The Selk'nam, on the Life and Thought of a Hunting People of the Great Island of Tierra Del Fuego. Vienna: Verlag Der Internationalen Zeitschrift : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Hames, R. B., et J. Beierle

- 1995 Culture Summary: Yanoama. New Haven, Conn.: HRAF : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Hart, C. W. M.

- 1930 The Tiwi of Melville and Bathurst Islands. *Oceania* 1(2): 167–180 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Hart, C. W. M., et A. R. Pilling

- 1960 The Tiwi of North Australia. New York, N.Y.: Henry Holt and Company : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Hawkes, K.

- 1990 Why Do Men Hunt? Some Benefits for Risky Strategies. *In* Risk and Uncertainty. Elizabeth Cashdan, ed. Boulder, Co: Westview Press.

Hawkes, K., F. O'Connell, et N. G. Blurton Jones

- 2001 Hunting and Nuclear Families: Some Lessons from the Hadza About Men's Work. *Current Anthropology* 42(5): 681–709.

Hearne, S.

- 1958 [1769-1772] A Journey from Prince of Wales's Fort in Hudson's Bay to the Northern Ocean, 1769, 1770, 1771, 1772. Richard Glover, ed. Toronto: Macmillan Co. of Canada : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Henrich, J., et F. Gil-White

2001 The Evolution of Prestige: Freely Conferred Deference as a Mechanism for Enhancing the Benefits of Cultural Transmission. *Evolution and Human Behavior* 22(3): 165–196.

Hill, K., et A. M. Hurtado

1996 *Aché Life History: The Ecology and Demography of a Foraging People*. New York : Aldine de Gruyter

Holmberg, A. R.

1985 *Nomads of the long bow: the Siriono of eastern Bolivia*. Prospect Heights, Ill.: Waveland Press.

Howe, J.

1986 *The Kuna gathering: contemporary village politics in Panama*. Austin, Tx : University of Texas Press.

Human Relations Area Files inc.

2013 eHRAF World Cultures. <http://ehrafworldcultures.yale.edu/ehrafe/>.

Humphrey, N. K.

1976 The Social Function of Intellect. *Growing Points in Ethology*: 303–317.

Hungry Wolf, A.

1977 *The Blood People: a Division of the Blackfoot Confederacy: An Illustrated Interpretation of the Old Ways*. New York, N.Y. : Harper & Row : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

IAC Corporation

2013 *Synonyms and Antonyms of Words*. Thesaurus.com. <http://thesaurus.com/>.

Irimoto, T.

1981 *Chipewyan Ecology: Group Structure and Caribou Hunting System*. Osaka, Japan: National Museum of Ethnology : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Jarvenpa, R.

1977 Subarctic Indian Trappers and Band Society: The Economics of Male Mobility. *Human Ecology* 5(3): 223–259 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1980 *The Trappers of Patuanak: Toward a Spatial Ecology of Modern Hunters*. Ottawa, Ont.: National Museum of Canada : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1982 Symbolism and Inter-ethnic Relations Among Hunter-gatherers: Chipewyan Conflict Lore. *Anthropologica* 24: 43–76 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1999 Surviving Marriage and Marriage as Survival in Chipewyan Society: Perspectives from Northern Hunters. *In* Till Death Do Us Part : a Multicultural Anthology on Marriage. S. L. Browning et R. R. Miler, eds. Pp. 105–122. Stamford, Conn.: JAI Press : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Jarvenpa, R., et H. J. Brumbach

1995 Ethnoarchaeology and Gender: Chipewyan Women as Hunters. *Research in Economic Anthropology* 16: 39–82 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Jenness, D.

1917 The Copper Eskimos. *In* Geographical Review Pp. 81–91. New York, N.Y.: The American Geographical Society : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1922 The Life of the Copper Eskimos. Ottawa, Ont.: F.A. Acland : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1946 The Material Culture of the Copper Eskimos. Ottawa, Ont.: Edmond Cloutier, King's Printer and Controller of Stationery : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1959 The People of the Twilight. Chicago, Ill.: University of Chicago Press : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Johnson, A. W., et T. K. Earle

2000 The Evolution of human societies: from foraging group to agrarian state. Stanford: Stanford University Press.

Kaplan, H., et K. Hill

1985a Food Sharing Among Ache Foragers: Tests of Explanatory Hypotheses. *Current Anthropology* 26(2): 223–246.

1985b Hunting Ability and Reproductive Success Among Male Ache Foragers: Preliminary Results. *Current Anthropology* 26(1): 131–133.

Karsten, R.

1932 Indian Tribes of the Argentine and Bolivian Chaco: Ethnological Studies. Helsingfors: Akademische Buchhandlung : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Kelly, R. L.

1995 The Foraging Spectrum: Diversity in Hunter-gatherer Lifeways. Washington, D.C. : Smithsonian Institution Press

Kennedy, J. G.

1978 Tarahumara of the Sierra Madre: Beer, Ecology, and Social Organization. Arlington Heights, Illinois: AHM Pub. Corp : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Kent, S.

1989 And Justice for All: The Development of Political Centralization Among Newly

- Sedentary Foragers. *American Anthropologist* 91(3): 703–712 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- 1993 Sharing in an Egalitarian Kalahari Community. *Man* 28(3): 479–514 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- Knauft, B. M.
1991 Violence and Sociality in Human Evolution. *Current Anthropology*: 391–409.
- Krause, A.
1956 The Tlingit Indians: results of a trip to the northwest coast of America and the Bering Straits. Gunter, Erna, tran. Seattle, Wash. : American Ethnological Society by the University of Washington Press : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- Krebs, J. R., et R. Dawkins
1984 Animal Signals: Mind-reading and Manipulation. *Behavioural Ecology: An Evolutionary Approach* 2: 380–402.
- Lagacé, R. O.
1979 The HRAF Probability Sample: Retrospect and Prospect. *Cross-Cultural Research* 14(3): 211–229.
- De Laguna, F.
1960 The story of a Tlingit community: a problem in the relationship between archaeological, ethnological and historical methods. Washington, D.C: Smithsonian Institution : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- Dictionnaires Le Robert, ed.
2004 Le grand Robert Collins électronique français/anglais, anglais/français.
2005 Le grand Robert de la langue française
- Lee, R. B.
1972 The !Kung Bushman of Botswana. M. G. Bicchieri, ed. *Hunters and Gatherers Today : a Socioeconomic Study of Eleven Such Cultures in the Twentieth Century*: 327–368 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
1979 The !Kung San: Men, Women, and Work in a Foraging Society. Cambridge : Cambridge University Press : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
2003 The Dobe Ju/'hoansi. 3rd. Ed. *Case Studies in Cultural Anthropology*. Belmont, CA , Toronto: Wadsworth Thomson Learning ; Nelson Thomson Learning : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- Lee, R. B., et R. H. Daly
1999 The Cambridge Encyclopedia of Hunters and Gatherers. New York, N.Y.: Cambridge University Press.

Lee, R. B., et I. DeVore, eds.

1968 *Man the Hunter*. Chicago: Aldine Publishing Company.

Lévi-Strauss, C.

2002 [1949] *Les Structures élémentaires de la parenté*. Berlin : Walter de Gruyter.

Lewis, M., S. M. Alessandri, et M. W. Sullivan

1992 Differences in Shame and Pride as a Function of Children's Gender and Task Difficulty. *Child Development* 63(3): 630–638.

Lewis, O.

1973 *The Effects of White Contact Upon Blackfoot Culture: With Special Reference to the Role of the Fur Trade*. Seattle, Wash.; London: University of Washington Press : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Linton, R.

1923 *Annual Ceremony of the Pawnee Medicine Man*. Chicago: Field Museum of Natural History : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Lowie, R. H.

1909 *The Assiniboine*. New York, N.Y. : The Trustees : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Lye, T.-P.

2004 *Changing Pathways: Forest Degradation and the Batek of Pahang, Malaysia*. Lanham: Lexington Books : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Majolo, B., J. Lehmann, A. de Bortoli Vizioli, et G. Schino

2012 Fitness-related benefits of dominance in primates. *American journal of physical anthropology* 147(4): 652–660.

Man, E. H.

1932 *On the Aboriginal inhabitants of the Andaman Island, suivi de Report of researches into the language of the South Andaman Island by A. J. Ellis*. London: Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Mann, R. S.

1979 *The Bay islander*. [Midnapore]; Calcutta: Institute of Social Research and Applied Anthrolopology ; distributors, Subarnarekha : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Marlowe, F. W.

- 1999 Showoffs or Providers? The Parenting Effort of Hadza Men. *Evolution and Human Behavior* 20(6): 391–404.
- 2003 A Critical Period for Provisioning by Hadza Men: Implications for Pair Bonding. *Evolution and Human Behavior* 24(3): 217–229.
- 2004 Mate Preferences Among Hadza Hunter-gatherers. *Human Nature* 15(4): 365–376.

Marshall, J.

- 1958 Man as a Hunter. *Natural History* 72 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Marshall, L.

- 1959 Marriage Among !Kung Bushmen. *Africa: Journal of the International African Institute* 29(4): 335–365 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- 1961 Sharing, Talking, and Giving: Relief of Social Tensions Among !Kung Bushmen. *Africa* 31(03): 231–249 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- 1965 The !Kung Bushmen of the Kalahari Desert. *Peoples of Africa*: 243–278 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- 1976 The !Kung of Nyae Nyae. Cambridge, Mass.: Harvard University Press : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Maynard-Smith, J., et G. R. Price

- 1973 The Logic of Animal Conflict. *Nature* 246(5427): 15–18.

Mead, M.

- 1930 Social Organization of Manua. Honolulu, Hawaii: The Museum : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Métraux, A.

- 1939 Myths and Tales of the Matakó Indians (the Gran Chaco, Argentina). Gothenburg, Sweden: Walter Kaudern : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- 1943 Suicide Among the Matakó of the Gran Chaco. *American Indigena*. Mexico, D. F.: Instituto Indigenista Americano 3: 199–209 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- 1944 Report on the ethnography of the Matakó Indians of the Argentine Gran Chaco. *Relaciones de la Sociedad Argentina de Antropología* : Buenos Aires; traduction du HRAF, 1997 4: 11 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Milgram, S.

- 1964 Group Pressure and Action Against a Person. *The Journal of Abnormal and Social Psychology* 69: 137–143.

Moore, O. K.

- 1957 Divination: A New Perspective. *American Anthropologist* 59(1): 69–74.

Morgan, J. J. M.

- 1886 Exploration dans la presqu'île Malaise (royaumes de Pérak & de Parani). Paris: Impr. générale A. Lahure : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Mountford, C. P.

- 1958 The Tiwi: Their Art, Myth, and Ceremony, vol.1. London, Melbourne: Phoenix House in association with Georgian House.

Murdock, G. P.

- 1967 Ethnographic Atlas: A Summary. *Ethnology* 6(2): 109–236.
1969 Outline of World Cultures. New Haven, Conn. : Human Relations Area Files
1981 Atlas of World Cultures. Pittsburgh, Penn.: University of Pittsburgh Press.

Murdock, G. P., Human Relations Area Files inc, C. S. Ford, et al.

- 2008 Outline of cultural materials. 6e ed., avec modifications. New Haven, Conn.: Human Relations Area Files, Inc. : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Neuberg, S. L., D. T. Kenrick, et M. Schaller

- 2010 Evolutionary Social Psychology. *In Handbook of Social Psychology*. S. T Fiske; D. T. Gilbert; G. Lindzey; A. E. Jongsma, Jr. eds. Hoboken, N.J. : Wiley

Noë, R., et P. Hammerstein

- 1995 Biological Markets. *Trends in Ecology & Evolution* 10(8): 336–339.

Ohnuki-Tierney, E.

- 1974 The Ainu of the Northwest Coast of Southern Sakhalin. Prospect Heights, Ill.: Waveland Press, Inc : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Pandya, V.

- 1995 Culture summary: Andamans. New Haven, Conn.: HRAF : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Panksepp, J.

- 2004 [1998] Affective Neuroscience: The Foundations of Human and Animal Emotions. Oxford : Oxford University Press.

Panksepp, J., et L. Biven

- 2012 The Archaeology of Mind: Neuroevolutionary Origins of Human Emotions (Norton Series on Interpersonal Neurobiology). New York, N.Y.: W. W. Norton & Company.

Patton, J. Q.

- 2005 Meat Sharing for Coalitional Support. *Evolution and Human Behavior* 26(2): 137–157.

Pelleschi, J.

- 1897 The Mataco Indians and their language, vol. Vol. 17 et Vol. 18. Buenos Aires, Argentina: Boletín del Instituto Geográfico Argentino : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Pinker, S.

- 2002 The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature. New York, N.Y.: Viking.

Plourde, A. M.

- 2008 The Origins of Prestige Goods as Honest Signals of Skill and Knowledge. *Human Nature* 19(4): 374–388.
2010 Human Power and Prestige Systems. *In Mind the Gap* Pp. 139–152. Springer.

Price, T. D., et G. M. Feinman

- 2010 Social Inequality and the Evolution of Human Social Organization. *In Pathways to Power*. T. D. Price et G. M. Feinman, eds. Pp. 1–14. Fundamental Issues in Archaeology. New York, N.Y.: Springer.

Pryde, D.

- 1972 Nunaga: My Land, My Country. Edmonton, Alta.: M.G. Hurtig Ltd : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Putnam, P.

- 1948 The Pygmies of the Ituri Forest. *In A Reader in General Anthropology*. Carleton Stevens Coon, ed. Pp. 322–342. New York, N.Y.: Henry Holt and Company : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Radcliffe-Brown, A. R.

- 1922 The Andaman Islanders: a study in social anthropology. Cambridge, Cambridgeshire: Cambridge University Press : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Rasmussen, K.

- 1932 Intellectual Culture of the Copper Eskimos. Copenhagen, Denmark: Nordisk Verlag : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Roberts, H. H., et D. Jenness

- 1925 Eskimo Songs: Songs of the Copper Eskimo (Southern Party -- 1913-16). Ottawa, Ont.: F.A. Acland : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Rousseau, J.-J.

- 1973 [1755] Discours sur l'origine et les fondements de l'inégalité parmi les hommes. Paris: Aubier Montaigne.

von Rueden, C., M. Gurven, et H. Kaplan

2008 The Multiple Dimensions of Male Social Status in an Amazonian Society. *Evolution and Human Behavior* 29(6): 402–415.

2011 Why Do Men Seek Status? Fitness Payoffs to Dominance and Prestige. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences* 278(1715): 2223–2232.

Sahlins, M. D.

1972 *Stone Age Economics*. Chicago: Aldine.

Schebesta, P.

1954 *The Negritos of Asia; Vol. 2, Ethnography of the Negritos: Half-vol. 1, Economy and Sociology*, vol.1. Frieda Schütze, tran. Wien-Mödling: St. -Gabriel-Verlag : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1957 *The Negritos of Asia; vol. 2, ethnography of the Negritos: half-vol. 2, religion and mythology*, vol.2. Frieda Schütze, tran. Wien-Mödling: St. -Gabriel-Verlag : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Schino, G., et F. Aureli

2009 Reciprocal Altruism in Primates: Partner Choice, Cognition, and Emotions. *Advances in the Study of Behavior* 39: 45–69.

Schuster, M.

1958 *The Sociology of the Waica*, vol.32. Shelton Hicock, tran. *Proceedings of the International Congress of Americanists*. Copenhagen: Munksgaard : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Service, E. R.

1962 *Primitive social organization. An evolutionary perspective*. New York: Random House.

Sharp, H. S.

1977 The Caribou-eater Chipewyan: Bilaterality, Strategies of Caribou Hunting, and Fur Trade. *Arctic Anthropology* 14(2): 35–40 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1986 Shared Experience and Magical Death: Chipewyan Explanations of a Prophet's Decline. *Ethnology* 25: 257–270 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1988 *The Transformation of Bigfoot: Maleness, Power, and Belief Among the Chipewyan*. Washington, D.C: Smithsonian Institution Press : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1991 Memory, Meaning, and Imaginary Time: The Construction of Knowledge in White and Chipewyan Cultures. *Ethnohistory* 38(2): 149–175 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

2001 Culture summary: Chipewyans. New Haven, Conn.: HRAF : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Shostak, M.

- 1981 *Nisa, the life and words of a !Kung woman*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Silberbauer, G. B.

- 1965 Report to the Government of Bechuanaland on the Bush Man Survey. Gaberones : Bechuanaland Govt : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- 1972 The G/wi Bushmen. *In* *Hunters and Gatherers Today* Pp. 271–326 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- 1981 *Hunter and Habitat in the Central Kalahari Desert*. Cambridge: Cambridge University Press : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Simmons, L. W.

- 1945 *The Role of the Aged in Primitive Society*. London: Yale University Press.

Smith, D. M.

- 1982 *Moose-Deer Island House People: a History of the Native People of Fort Resolution*. Ottawa, Ont.: National Museums of Canada : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- 1990 The Chipewyan Medicine Fight in Cultural and Ecological Perspective. *In* *Culture and the Anthropological Tradition : Essays in Honor of R. F. Spencer*. R. H. Winthrop, ed. Pp. 153–175. Lanham, Md.: University Press of America : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- 1995 Death of a Patriarch. *Anthropology and Humanism* 20(2): 124–132 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- 1998 An Athapaskan Way of Knowing: Chipweyan Ontology. *American Ethnology* 25(3): 412–432 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Smith, E. A.

- 2004 Why Do Good Hunters Have Higher Reproductive Success? *Human Nature* 15(4): 343–364.

Smith, E. A., R. Bliege Bird, et D. W. Bird

- 2003 The Benefits of Costly Signaling: Meriam Turtle Hunters. *Behavioral Ecology* 14(1): 116–126.

Smith, J.G.E.

- 1975 The Ecological Basis of Chipewyan Socio-territorial Organization. *In* . A. McFadyen, ed. Pp. 389–461. Ottawa, Ont.: National Museum of Canada : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- 1978 The Emergence of the Micro-urban Village Among the Caribou-eater Chipewyan. *Human Organization : the Journal of the Society for Applied Anthropology* 37(1): 38–49 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- 1981 Chipewyan. *In* Handbook of North American Indians. J. Helm, ed. Pp. 271–284, 741–804. Washington, D.C: Smithsonian Institution : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Stearman, A. M.

- 1989 Yuquí Foragers in the Bolivian Amazon: Subsistence Strategies, Prestige, and Leadership in an Acculturating Society. *Journal of Anthropological Research* 45(2): 219–244.

Stefánsson, V.

- 1913 My Life with the Eskimo. New York, N.Y.: The Macmillan Co : consulté dans le *eHRAF* en 2013.
- 1914 The Stefánsson-Anderson Arctic Expedition of the American Museum: Preliminary Ethnological Report. New York, N.Y.: Published by order of the Trustees : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Stocking, S. H., et D. Zillmann

- 1976 Effects of Humorous Disparagement of Self, Friend, and Enemy. *Psychological Reports* 39(2): 455–461.

Tanaka, J.

- 1980 The San, Hunter-gatherers of the Kalahari: a Study in Ecological Anthropology. D. W. Hughes, tran. University of Tokyo Press Tokyo : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Tanner, J.

- 1830 A Narrative of the Captivity and Adventures of John Tanner, (U.S. Interpreter at the Saut De Ste. Marie,): During Thirty Years Residence Among the Indians in the Interior of North America. New York: G. & C. & H. Carvill : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Thomas, E. M.

- 1959 The harmless people. New York: Knopf : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Tomasello, M., A. P. Melis, C. T., Wyman, et E. Herrmann

- 2012 Two Key Steps in the Evolution of Human Cooperation: The Interdependence Hypothesis. *Current Anthropology* 53(6): 673–692.

Tracy, J. L., et R. W. Robins

2004 Putting the Self into Self-Conscious Emotions: A Theoretical Model. *Psychological Inquiry* 15(2): 103–125.

Tracy, J. L., A. F. Shariff, W. Zhao, et J. Henrich

2013 Cross-cultural Evidence That the Nonverbal Expression of Pride Is an Automatic Status Signal. *Journal of Experimental Psychology: General* 142(1): 163–180.

Turnbull, Colin M.

1962 The Forest People. New York, N.Y.: Simon and Schuster : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1965a The Mbuti Pygmies: An Ethnographic Survey. New York, N.Y.: American Museum of Natural History : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1965b Wayward Servants: The Two Worlds of the African Pygmies. Garden City, N.Y.: The Natural History Press : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1983 The Mbuti Pygmies: Change and Adaptation. Orlando, Fla.: Harcourt Brace Jovanovich College Publishers : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Usher, P. J.

1965 Economic Basis and Resource Use of the Coppermine-Holman Region, N.W.T. Ottawa, Ont.: Northern Co-ordination and Research Centre, Dept. of Northern Affairs and National Resources : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

VanStone, James W.

1963 The Snowdrift Chipewyan. Ottawa, Ont.: Northern Co-ordination and Research Centre, Dept. of Northern Affairs and National Resources : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Ventocilla, J., H. Herrera, V. Núñez, et H. Roeder

1995 Plants and Animals in the Life of the Kuna. Austin: University of Texas Press.

De Waal, F.

1982 Chimpanzee Politics: Sex and Power Among Apes. London, UK: Jonathan Cape.

Warren, W. W., W. J. Fletcher, et E. D. Neill

1885 Collections of the Minnesota Historical Society, vol.5. Saint Paul, Minn.: Minnesota Historical Society Press : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Weber, M.

1966 The theory of social and economic organization. New York, N.Y. : Free Press.

West-Eberhard, M. J.

1979 Sexual Selection, Social Competition, and Evolution. *Proceedings of the American Philosophical Society* 123(4): 222–234.

1983 Sexual Selection, Social Competition, and Speciation. *The Quarterly Review of Biology* 58(2): 155–183.

Whiten, A., et R. W. Byrne, eds.

1988 Machiavellian intelligence : social expertise and the evolution of intellect in monkeys, apes, and humans. Oxford: Clarendon Press; New York, N.Y.: Oxford University Press.

Wiessner, P.

1977 Hxaro, a regional system of reciprocity: for reducing risk among the !Kung San. Ann Arbor, Mich.: University of Michigan : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

1996 Leveling the Hunter: Constraints on the Status Quest in Foraging Societies. *Food and the Status Quest*: 171–192 : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

2002 Hunting, Healing, and Hxaro Exchange: A Long-term Perspective on !Kung (Ju/'hoansi) Large-game Hunting. *Evolution and Human Behavior* 23(6): 407–436.

Wilbert, J.

1963 The Sanema. *In* *Indios De La Región Orinoco-Ventuari*. Fundación La Salle de Ciencias Naturales. S. Muirden, tran. Pp. 11–20, 177–236 [HRAF ms.: 1–115 p.]. Caracas : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Williams, L. A., et D. DeSteno

2008 Pride and Perseverance: The Motivational Role of Pride. *Journal of Personality and Social Psychology* 94(6): 1007–1017.

Wilmsen, E. N., et J. Beierle

2005 Culture summary: San. New Haven, Conn.: HRAF: consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Wissler, C.

1911 The Social Life of the Blackfoot Indians. New York: The Trustees : consulté dans le *eHRAF* en 2013.

Wittfogel, K.

1957 Oriental Despotism: a Comparative Study of Total Power. New Haven, Conn.: Yale University Press.

Woodburn, J.

1982 Egalitarian Societies. *Man* 17(3): 431–451.

Zahavi, A., et A. Zahavi

1997 The Handicap Principle: A Missing Part of Darwin's Puzzle. Oxford: Oxford University Press.

Zahavi, A.

1975 Mate selection—A Selection for a Handicap. *Journal of Theoretical Biology* 53(1): 205–214.

ANNEXE

SOURCES UTILISÉES PAR ETHNIES

1. MBUTI

eHRAF: 1536 pages

- (Beierle 1995) Culture summary: Mbuti
- (Putnam 1948) The Pygmies of the Ituri Forest
- (Turnbull 1962) The forest people
- (Turnbull 1965a) The Mbuti Pygmies: an ethnographic survey
- (Turnbull 1965b) Wayward servants: the two worlds of the African Pygmies
- (Turnbull 1983) The Mbuti Pygmies: change and adaptation

2. SAN (BOCHIMANS)

eHRAF: 6655 pages

- (Biesele et al. 1989) Hunters, Clients and Squatters: The Contemporary Socioeconomic Status of Botswana Basarwa
- (Biesele 1993) Women like meat: the folklore and foraging ideology of the Kalahari Ju/'hoan
- (Draper 1975) ! Kung women: contrasts in sexual egalitarianism in foraging and sedentary contexts
- (Draper 1976) Social and economic constraints on child life among the ! Kung
- (Draper and Kranichfeld 1990) Coming in from the bush: Settled life by the ! Kung and their accommodation to Bantu neighbors
- (Guenther 1996) Diversity and flexibility: the case of the Bushmen of southern Africa
- (Guenther 1979) The Farm Bushmen of the Ghanzi District, Botswana
- (Kent 1989) And Justice for All: The Development of Political Centralization Among Newly Sedentary Foragers
- (Kent 1993) Sharing in an Egalitarian Kalahari Community
- (Lee 1972) The ! Kung Bushman of Botswana
- (Lee 1979) The !Kung San: men, women, and work in a foraging society
- (John Marshall 1958) Man as a Hunter
- (Marshall L. 1959) Marriage among !Kung Bushmen
- (Marshall L. 1961) Sharing, Talking, and Giving: Relief of Social Tensions among !Kung Bushmen
- (Marshall 1965) The !Kung Bushmen of the Kalahari Desert
- (Marshall 1976) The !Kung of Nyae Nyae
- (Shostak 1981) Nisa, the life and words of a !Kung woman
- (Silberbauer 1981) Hunter and Habitat in the Central Kalahari Desert
- (Silberbauer 1965) Report to the Government of Bechuanaland on the bush man survey
- (Silberbauer 1972) The G/wi Bushmen
- (Tanaka 1980) The San, hunter-gatherers of the Kalahari: a study in ecological anthropology
- (Thomas 1959) The harmless people
- (Pauline Wilson Wiessner 1977) Hxaro, a regional system of reciprocity: for reducing risk among the !Kung San
- (Wilmsen et Beierle 2005) Culture summary: San

3. ANDAMANAIS

eHRAF: 1376 pages

- (Cipriani 1961) Hygiene and Medical Practices among the Onge (Little Andaman)
- (Cipriani 1966) The Andaman Islanders
- (Guha 1953) Report of a survey of the inhabitants of the Andaman and Nicobar Islands during 1948-49
- (Man 1932) On the Aboriginal inhabitants of the Andaman Islands
- (Mann 1979) The Bay islander
- (Pandya 1995) Culture summary: Andamans
- (Radcliffe-Brown 1922) The Andaman Islanders: a study in social anthropology

4. SEMANG

eHRAF: 1305 pages

- (Endicott 1979) Batek Negrito religion: the world-view and rituals of a hunting and gathering people of Peninsular Malaysia
 - (Endicott et Adem 2009) Culture summary: Semang
 - (Lye 2004) Changing pathways: forest degradation and the Batek of Pahang, Malaysia
 - (Morgan 1886) Exploration dans la presqu'île Malaise (royaumes de Pérak & de Parani)
 - (Schebesta 1954) The Negritos of Asia; vol. 2, ethnography of the Negritos: half-vol. 1, economy and sociology
 - (Schebesta 1957) The Negritos of Asia; vol. 2, ethnography of the Negritos: half-vol. 2, religion and mythology
-

5. TIWI

eHRAF: 960 pages

- (Basedow 1913) Notes on the Natives of Bathurst Island, North Australia.
- (Goodale 1957) "Alonga Bush": A Tiwi Hunt
- (Goodale 1962b) Marriage Contracts among the Tiwi
- (Goodale 1963) Qualifications of manhood: Tiwi invoke the power of a yam
- (Goodale 1971) Tiwi wives: A study of the women of Melville Island, North Australia
- (Goodale 1982) Production and reproduction of key resources among the Tiwi of North Australia
- (Goodale 1991) Tiwi
- (Goodale 2009) Culture summary: Tiwi
- (Hart 1930) The Tiwi of Melville and Bathurst Islands
- (Hart et Pilling 1960) The Tiwi of North Australia
- (Mountford 1958) The Tiwi: their art, myth, and ceremony

6. INUITS DU CUIVRE

eHRAF: 3113 pages

- (Condon 1983) Inuit behavior and seasonal change in the Canadian Arctic
- (Condon 1987) Inuit youth: growth and change in the Canadian Arctic
- (Damas 1972) The Copper Eskimo
- (Damas 1996) Culture summary: Copper Inuits
- (De Cocola 1986 [1937-1949]) The incredible Eskimo: life among the barren land Eskimo
- (Jenness 1917) The Copper Eskimos
- (Jenness 1922) The life of the Copper Eskimos JEN2
- (Jenness 1946) The material culture of the Copper Eskimos
- (Jenness 1959) The people of the twilight
- (Pryde 1972) Nunaga: my land, my country
- (Rasmussen 1932) Intellectual culture of the Copper Eskimos
- (Roberts and Jenness 1925) Eskimo songs: songs of the Copper Eskimo (Southern Party 1913-16)
- (Stefánsson 1913) My life with the Eskimo
- (Stefánsson 1914) The Stefánsson-Anderson Arctic Expedition of the American Museum: preliminary ethnological report
- (Usher 1965) Economic basis and resource use of the Coppermine-Holman region, N.W.T.

7. CHIPEWYANS

eHRAF: 3649 pages

- (Birket-Smith 1930) Contributions to Chipewyan ethnology
 - (Brumbach et Jarvenpa 1997) Ethnoarchaeology of subsistence space and gender: a subarctic Dene case
 - (Gordon 1977) Chipewyan prehistory
 - (Hearne 1958 [1769-1772]) A journey from Prince of Wales's fort in Hudson's Bay to the Northern Ocean, 1769, 1770, 1771, 1772
 - (Irimoto 1981) Chipewyan ecology: group structure and caribou hunting system
 - (Jarvenpa 1977) Subarctic Indian trappers and band society: the economics of male mobility
 - (Jarvenpa 1980) The trappers of Patuanak: toward a spatial ecology of modern hunters
 - (Jarvenpa 1982) Symbolism and inter-ethnic relations among hunter-gatherers: Chipewyan conflict lore
 - (Jarvenpa 1999) Surviving marriage and marriage as survival in Chipewyan society: perspectives from northern hunters
 - (Jarvenpa et Brumbach 1995) Ethnoarchaeology and gender: Chipewyan women as hunters
 - (Sharp 1977) The Caribou-eater Chipewyan: bilaterality, strategies of Caribou hunting, and fur trade
 - (Sharp 1986) Shared experience and magical death: Chipewyan explanations of a prophet's decline
 - (Sharp 1988) The transformation of Bigfoot: maleness, power, and belief among the Chipewyan
 - (Sharp 1991) Memory, meaning, and imaginary time: the construction of knowledge in White and Chipewyan cultures
 - (Sharp 2001) Culture summary: Chipewyans
 - (Smith D.M. 1982) Moose-Deer island house people: a history of the native people of Fort Resolution
 - (Smith D.M. 1990) The Chipewyan medicine fight in cultural and ecological perspective
 - (Smith D.M. 1995) Death of a patriarch
 - (Smith D.M. 1998) An Athapaskan way of knowing: Chipewyan ontology
 - (Smith J.G.E. 1975) The ecological basis of Chipewyan socio-territorial organization
 - (Smith J.G.E. 1978) The emergence of the micro-urban village among the Caribou-eater Chipewyan
 - (Smith J.G.E. 1981) Chipewyan
 - (VanStone 1963) The Snowdrift Chipewyan
-

8. YANOMAMI

eHRAF: 1103 pages

- (Barker 1953) Memoir on the culture of the Waica
- (Barker 1959) Raids among the Waica
- (Becher 1960) The Surara and Pakidai, two Yanoama tribes in northwest Brazil
- (Chagnon 1967) Yanomamö warfare, social organization and marriage alliances
- (Chagnon 1968) Yanomamö: the fierce people
- (Early et Peters 1990) The population dynamics of the Mucajai Yanomama
- (Hames et Beierle 1995) Culture summary: Yanoama
- (Schuster 1958) The sociology of the Waica
- (Wilbert 1963) The Sanema

9. WICHÍ (MATACO)

eHRAF: 934 pages

- (Alvarsson 1988) The Mataco of the Gran Chaco : an ethnographic account of change and continuity in Mataco socio-economic organization
- (Alvarsson et Beierle 1997) Culture summary: Mataco
- (Dijour 1933) Ceremonies for the expulsion of illnesses among the Mataco
- (Fock 1963) Mataco marriage
- (Karsten 1932) Indian tribes of the Argentine and Bolivian Chaco: ethnological studies
- (Métraux 1939) Myths and tales of the Matako Indians (the Gran Chaco, Argentina)
- (Métraux 1943) Suicide among the Matako of the Gran Chaco
- (Métraux 1944) Report on the ethnography of the Mataco Indians of the Argentine Gran Chaco
- (Pelleschi 1897) The Mataco Indians and their language

10. ONA (SELK'NAM)

eHRAF: 2456 pages

- (Beierle 1996) Culture summary: Ona
 - (Chapman 1982) Drama and Power in a Hunting Society: The Selk'Nam of Tierra Del Fuego
 - (Cooper 1917) Analytical and critical bibliography of the tribes of Tierra del Fuego and adjacent territory
 - (Cooper 1946) The Ona
 - (Gusinde 1931) The Fireland Indians
-